Sprawa morza

KWARTALNIK
MORSKIEGO KOLEGIUM EKONOMICZNEGO
W GDYNI

ROK II. GDYNIA 1939 R. ZESZYT 1(5)
REDAKCJA I ADMINISTRACJA: GDYNIA UL. ŚWIĘTOJAŃSKA 23

Uprawa morza

KWARTALNIK
MORSKIEGO KOLEGIUM EKONOMICZNEGO
W GDYNI

ROK II. GDYNIA 1939 R. ZESZYT 1(5)
REDAKCJA I ADMINISTRACJA: GDYNIA UL. ŚWIĘTOJAŃSKA 23

32

WYDAWCA: MORSKIE KOLEGIUM EKONOMICZNE W GDYNI, UL. ŚWIĘTOJAŃSKA 23

SKŁAD GŁÓWNY: INSTYTUT WYDAWNICZY „BIBLIOTEKA POLSKA" S. A. WARSZAWA, UL. ŚWIĘTOJAŃSKA 4, SKRYTKA POCZTOWA NR 50

WARUNKI PRENUMERATY: ROCZNA Z PRZESYŁKĄ: ZŁ 10, CENA ZESZYTU ZŁ 3.

KONTO BANKOWE: PAŃSTWOWY BANK ROLNY ODDZIAŁ W GDYNI RK NR 190

KONTO CZEKOWE: P. K. O. NR 803 246

TŁOCZONO W ZAKŁADACH GRAFICZNYCH ALFONS SZCZUKA, GDYNIA, ŚW. PIOTRA 12 - TEL. 36-36

SPIS RZECZY

REFERATY

VARIA

RECENZJE

TABLICE I WYKRESY

TABLICE

WYKRESY

DR STEFAN GOLDMANN

PRZEMIANY FORM UMÓW HANDLOWYCH W OSTATNIEJ DOBIE

§ 1. WYMIANA TOWAROWA PRZED I PO WOJNIE

WYMIANA TOWAROWA PRZED WOJNĄ ŚWIATOWĄ

Handel zagraniczny między państwami i kontynentami sięga najdalszych czasów organizacji gospodarczej ludzi, niezależnie od rozmiarów ich skupienia, i przechodził rozmaite fazy natężenia. Było to zależne od stanu potrzeb, zaludnienia, środków komunikacyjnych i innych przyczyn. Jednakże dopiero wiek XVIII, który rzucił hasło podziału pracy między jednostkami gospodarczymi drobnymi i dużymi, dał impuls do takiego rozwoju handlu zagranicznego, jaki i dzisiaj — mimo wszelkich dążeń do samowystarczalności i do ograniczeń — w świecie istnieje.

Wywóz i przywóz w zeszłym stuleciu opierał się na tej zasadzie, że każdy kraj wywoził to, co mógł produkować taniej niż inny, i sprowadzał te artykuły, których produkcja była u niego bądź słabo rozwinięta, bądź mało opłacalna lub w ogóle nieopłacalna. W końcu XIX stulecia państwa poczęły naruszać zarządzeniami celnymi i innymi ten stan i podział pracy, jaki istniał, jednakże dopiero wojna światowa zmieniła gruntownie strukturę handlu zagranicznego i wprowadziła elementy dotąd nieznane.

Nie mamy zamiaru zatrzymywać się w tym miejscu nad historią wszystkich tych przemian, gdyż nie jest to ściśle naszym tematem. Warto jednak uprzytomnić sobie zasadnicze tezy, związane nierozłącznie z przedwojenną formą handlu zagranicznego.

Zasada swobodnej wymiany towarów była przed wojną nierozłącznie związana ze swobodnym ruchem ludności, a więc wolną migracją, wolnym ruchem kapitałów, swobodą obrotów pieniądzem, bądź złotym bądź też zamienialnym na złoto. Te oto pozycje wyrównywały niedobór w handlu zagranicznym lub też umożliwiały realizację nadwyżek, jakie powstawały w takim handlu dla danego kraju.

Niedostateczną i tłumioną przez zaborców produkcję w poszczególnych zaborach Polski, duże świadczenia na rzecz kapitałów zagranicznych organizm gospodarczy Polski wyrównał tragiczną emigracją ludzi i wyprzedażą mienia norodowego, podczas gdy bogate Stany Zjed-

noczone A. P. o aktywnym bilansie handlowym mogły sobie pozwolić na imigrację, która olbrzymie sumy przekazywała do krajów macierzystych — i mimo to ściągały olbrzymie ilości złota do siebie, podbijając równocześnie swymi kapitałami cały kontynent amerykański.

WYMIANA TOWAROWA PO WOJNIE ŚWIATOWEJ

Wstrzymanie ruchu ludności, ruchu kapitałów, wycofanie złota z obiegu, zawieszenie zamienialności banknotów na złoto i reglamentacja dewizowa wywołały stan taki, że współpraca gospodarcza między poszczególnymi krajami ogranicza się coraz bardziej do zwykłej wymiany towarów z wyraźną tendencją do unikania opłacania towarami nie tylko usług z kapitałów itp., ale nawet usług komunikacyjnych, czy to lądowych, czy morskich. Ustaliła się nawet hierarchja towarów w tym sensie, że surowców szczególnie rzadkich (nafta, rudy, miedź) nie chce się oddać np. za towary luksusowe. Większą atrakcję posiadają surowce niż towary gotowe.

Jeśli przejdziemy do obecnej formy handlu zagranicznego, to należy przede wszystkim stwierdzić, że na wymianę ogromny wpływ mają dzisiaj czynniki pozagospodarcze, i to tak silny, iż musi wywołać prędzej czy później tak szkodliwe skutki w rozmiarach dochodu narodowego, że odwrót z tej drogi stanie się z czasem nie do uniknięcia.

Bezsprzecznie system liberalny nie potrafił po wojnie rozwiązać problemu bezrobocia. Praca ludzka, która jest elementem twórczym i podstawowym dochodu społecznego, stała się przyczyną zmniejszania dochodu społecznego przez obciążanie przychodu nieproduktywnymi wydatkami na utrzymanie bezrobotnych. Jeśli np. ilość bezrobotnych w Polsce oblicza się na 3 miliony, to na koszty utrzymania tej armii bezrobotnych choćby w najnędzniejszym stanie egzystencji trzeba rocznie przeszło 600 milionów złotych, nie uwzględniając, że oznacza to niepokój społeczny, wyniszczenie fizyczne wielkich mas ludzi, rozstrój moralny i osłabienie siły państwa.

Słusznie szereg państw zdecydowało się nie tylko na podjęcie prac, których gospodarczy użytek jest nawet na dalszy dystans nieraz wątpliwy, ale co więcej, na produkcję takich towarów, których przywóz jest w zasadzie bez porównania tańszy i których deficytowość produkcji rozkłada się na całość dochodu społecznego.

Powstają w dalszym ciągu obawy o zaopatrzenie na wypadek wojny i te momenty także skłaniają do zmniejszania przywozu a nawet wywozu bez względu na konsekwencje dla dochodu społecznego, jakie stan ten wywoła. Jednakże wszystkie te momenty, które stwarzały dla handlu zagranicznego nowe formy i nowe warunki istnienia, powoli są przezwyciężane przez życie i w ich nowych formach i nowych warunkach handel zagraniczny zaczyna płynąć nowym korytem.

§ 2. ZMIANY STRUKTURY UMÓW HANDLOWYCH

UMOWY CLEARINGOWE. CŁO

Traktaty handlowe jeszcze przed pięćdziesięciu laty miały formy typowe, proste. Opierały się na klauzuli największego uprzywilejowania we wszystkich punktach; dołączane do nich były listy, przedstawiające ulgi i wiązania celne.

Obecnie klauzula największego uprzywilejowania istnieje właściwie tylko na papierze. Kontyngentowanie, dodatkowe tajne listy naruszyły zasady k. n. u. w najgłębszych jej podstawach, jednakże największą zmianę wywołały umowy clearingowe, szczególnie między państwami o planowej gospodarce państwowej. Umowy clearingowe polegają zasadniczo na tym, by wymianę uregulować w ten sposób, żeby nie pozostawały po żadnej stronie jakiekolwiek nadwyżki. Pierwotne umowy clearingowe obejmowały tylko towary, obecnie włącza się do nich regulację usług, np. należności za tranzyt, przeładunek w portach, turystykę, rozliczenia z tytułu pozostawionego i nieprzewiezionego mienia swych obywateli, w końcu obsługę długów.

W umowach między państwami z gospodarką planową, gdzie sprzedaż lub zakup towarów są skoncentrowane, nie istnieje problem opłat celnych, manipulacyjnych, statystycznych, za wystawianie kontyngentów itp. W takich państwach kwestia, w jaki sposób przeleje się opłaty, które przedrażają nabyty towar, do rąk tej instytucji państwowej, która ma towar ten doprowadzić do konsumenta, jest tylko formalnością administracyjną.

Trzeba przyznać, że wprowadzanie coraz to wyższych ceł, nawet już przed wojną, torowało drogę obecnemu stanowi rzeczy. Przywozowe cła rolnicze w Niemczech musiały wywołać w konsekwencji cła przywozowe na artykuły przemysłowe w Rosji. Wywołało to np. w Rosji uprzemysłowienie, w Niemczech reagraryzację. Powtarza się ta sama historia dzisiaj w stosunkach Kanady, Argentyny, Brazylii wobec Anglii, Stanów Zjednoczonych A. P. itd.

Można już dzisiaj stwierdzić, że państwa mają dochodów z ceł coraz mniej, gdyż im więcej cła przedrażają przywóz towarów, tym więcej trzeba świadczyć na rzecz popierania wywozu; im są wyższe cła przywozowe na zboże, tym wyższe koszty produkcji przemysłu eksportowego; im tańsze na rynkach światowych artykuły przemysłowe, tym wyższe cła przywozowe na te artykuły i tym silniejsze świadczenia na rzecz wywozu rolniczego. Można powiedzieć, że takie stosunki pchają coraz więcej świat w kierunku clearingu w ramach totalizmu gospodarczego, którego główną tezą jednak jest wymiana towarów w zasadzie na podstawie wartości na własnym rynku, bez uciekania się do premio-

wania w takich granicach, jakie widzimy przy sprzedażach na rynki wolno-dewizowe lub przerzucania premii wywozowych na dopłaty w ciężar towarów przywożonych.

Dziwny ten stan rzeczy właściwie prowadzi mimo reglamentacji dewizowej, mimo wycofania złota z obiegu, mimo reglamentacji handlu zagranicznego i mimo nominalnie bardzo rozbieżnego poziomu cen w poszczególnych krajach — do osłabienia nonsensownej polityki celnej, jaką wszystkie państwa prowadzą od dłuższego czasu. W miarę uprzytomniania sobie, że jednak za własny towar cudzy kupić można, że za własne towary eksportowe cudze nabywać trzeba, szczególnie gdy choć jeden z partnerów zaprowadził u siebie reglamentację dewizową, osłabi się pęd do autarkii, jakiego świadkiem jesteśmy.

ROLA UMÓW CLEARINGOWYCH

Istnieje cały szereg typów umów clearingowych, gdzie państwa starają się, ująwszy wymianę towarową w ramy clearingowe, kupować towary dla siebie na zasadzie ceny światowej, jak np. Holandia, jednakże słaba organizacja tych umów, niemożność uzyskania przez aktywny bilans dewiz, ucieczka od tych umów i mała prężność eksportowa świadczą o tym, że umowy clearingowe mają widoki tylko tam, gdzie potrafią uczynić własny wywóz opłacalniejszym i zwiększać go, a przez to godzą się z przywozem a nawet zachęcają do niego.

Umowy clearingowe zaczynają niejednokrotnie górować nad umowami opartymi na zasadzie swobodnej wymiany towarowej i płacenia za towar dewizami, gdzie ciągłe obawy o zamrożenie, o własną produkcję powodują państwa do wprowadzania rozmaitych zastrzeżeń, jak najdziwaczniejszych opłat, podcinając w ten sposób w obawie zbyt dużego przywozu własny wywóz.

Nie uważamy umów clearingowych za ideał, jednakże mając do wyboru umowy pozornie wolno-handlowe a kompletnie zniekształcone, które hamują międzynarodową wymianę towarów, i umowy clearingowe, które jednak rozszerzają wymianę towarów, sądzimy, że ostatnie z tych umów są pożyteczniejsze.

Sądzić należy w wielu wypadkach, że w przyszłości umowy clearingowe staną się nawet trójkątne, to znaczy, że uwzględniana będzie wymiana nie tylko między dwoma, ale i między trzema państwami. O ile np. kraj *A* wywiezie do kraju *B* więcej niż przywiózł, a przywiózł z kraju *C* więcej niż wywiózł, to może obyć się bez zamrożeń, o ile te rzeczy zostaną wyrównane między krajami *B* i *C*. Czy do fantastycznych pomysłów międzynarodowej waluty clearingowej dojdziemy — nie sądzimy i uważamy to za niebezpieczne.

Bezsprzecznie umowy wolno-handlowe, oparte na zasadzie wzajemnego płacenia towarów dewizami, nawet tam, gdzie przewidziane jest włączenie z jednej lub obydwu stron organów państwowych jako partnerów handlowych, w przyszłości będą nadal istniały, a mogą spowodować nawet likwidację umów clearingowych lub wytworzyć nowe formy umów wolno-handlowych, które umowy clearingowe zastąpią — jednakże nie nastąpi to rychło. Stoi temu na przeszkodzie fatalny rozdział zapasów złota na świecie, wycofanie złota z obiegu, wstrzymanie ruchu kapitałów i migracji. Świat przechodzi przemiany, których spontaniczności nawet przywództwo wielkich indywidualności i pozorne narzucanie światu przez nich swoich idei powstrzymać nie mogą. Zmiana sytuacji na Dalekim Wschodzie, usamodzielnienie się kolonij będą problemami i etapami dalszych przemian, które nie pozostaną bez wpływu na formę i organizację handlu zagranicznego.

Reasumując należy stwierdzić, że z uwagi na niejednolitość systemów gospodarczych i politycznych w świecie różnica form wymiany międzynarodowej będzie nadal bardzo wielka. Będziemy mieli nadal traktaty handlowe z k. n. u.,oparte na zasadzie wolnej wymiany towarowej, nieraz nawet nieskrępowanej kontyngentami, oparte na zasadzie regulowania dewizami, osłabiane jednak przez protokóły tajne, kontyngenty dodatkowe i dorywcze transakcje zamienne, towarowe; będziemy mieli traktaty handlowe połączone z umową clearingową, jednakże k. n. u. także jeszcze będzie odgrywała pewną rolę, będziemy mieli umowy handlowe o charakterze określonych i zamiennych transakcji towarowych, gdzie sprawy celne a z tym sprawa k. n. u. w ogóle żadnej roli odgrywać nie będą.

§ 3. PREMIOWANIE WYWOZU

FORMY PREMIOWANIA WYWOZU

Najciekawszą konsekwencją tego rodzaju różnic nie tylko systemów gospodarczych państw, ale i form wymiany, jest bezsprzecznie wytworzenie się rozmaitych cen, gdzie cena sprzedawanych towarów własnych jest zależna od siły kupna otrzymanych środków płatniczych lub też bezpośrednio od wartości dla kupującego towarów otrzymanych w zamian. I tu spotykamy się z najciekawszymi przejawami stosunków gospodarczych, w szczególności z premiowaniem wywozu.

Premiowanie odbywa się w sposób ukryty lub jawny.

Do formy ukrytego premiowania zaliczyć należy sprzedawanie przez organizacje kartelowe towarów za granicę taniej niż w kraju lub też zmuszanie przez państwo zrzeszeń gospodarczych do obciążania towarów, sprzedanych w kraju, dopłatami na rzecz wywozu towarów

przez te przedsiębiorstwa, które produkty swoje sprzedają za granicę z mniejszą lub większą stratą. Do dalszej formy ukrytego premiowania należy dostarczanie przedsiębiorstwom, pracującym na wywóz, surowców po cenie niższej, jak np. węgla po cenie eksportowej, udzielanie im ulg podatkowych, zwalnianie od świadczeń socjalnych itp.

Do premii jawnych zaliczyć należy dopłaty, udzielane przez państwo, które mają zrównać wysoki poziom cen w kraju lub wysokie koszty produkcji z tymi cenami, jakie można osiągnąć za granicą.

STOSOWANIE PREMII UKRYTYCH

Premie ukryte są stosowane przede wszystkim przez Rzeszę Niemiecką i Z. S. R. R., ale np. przy wywozie węgla i nawozów sztucznych także przez Polskę. Ten system premiowania uważać należy za najmniej doskonały i dość niebezpieczny z uwagi na to, że najsprawniejsza i najsumienniejsza administracja nie jest w stanie skontrolować, czy wysokość premii lub stosownych różnic cen w kraju w stosunku do cen za granicą jest uzasadniona, gdyż nawet w przedsiębiorstwach państwowych, jak w Z. S. R. R., nigdy nie można sprawdzić, czy i w jakiej mierze system taki (jak to zresztą w każdym systemie o charakterze kartelowym bywa) nie pokrywa złej gospodarki, wadliwej organizacji produkcji i rozrzutności w kosztach wytwórczości. System ten doprowadził tak w Niemczech, jak w Z. S. R. R., do tego, że oferty za granicą są coraz tańsze i wyraźnie dumpingowe, a wzrost poziomu cen w kraju jest często nie do zahamowania.

System premiowania bezpośrednio przez państwo z wpływów skarbowych jest dla skarbu bardziej jeszcze niewskazany, a także wśród znacznej części społeczeństwa niepopularny, gdyż zbyt jasno uwidocznia fakt, że gospodarstwo narodowe nie tylko płaci jako konsument za wytwory własnej produkcji więcej niż zagranica, ale opłaca z dochodu społecznego całą różnicę, jaką zagranica oszczędza, kupując towary te taniej, jak kosztują wewnątrz kraju eksportującego. Niemniej jednak system ten jest słuszniejszy i nie jest dla gospodarstwa tak uciążliwy, jak się to głosi powszechnie.

Premiowanie zresztą, jedno i drugie, jest uzasadnione, jeśli mieści się w ramach gospodarczej użyteczności i jeżeli daje rekompensaty w stosunkach handlowych z zagranicą.

Przede wszystkim należy stwierdzić jeszcze raz, że całego szeregu surowców i towarów nie tylko nie produkuje się w kraju, ale ich nigdy w dostatecznej ilości produkować nie będzie można. Przedmioty te kupuje się w clearingu — o ile w ogóle można je nabyć — bez porównania drożej, jak za dewizy. Największą siłę kupna ma nadal złoto, a wskutek tego, że podział zapasów złota w świecie jest coraz nierównomier-

niejszy, siła kupna złota na rynkach światowych jest coraz większa, to znaczy, że ceny kupna towarów w stosunku do złota są coraz niższe. Na dłuższy dystans czasu musi wywołać to katastrofalne skutki dla tych państw, które nie posiadają dewiz, otoczyły się wałem reglamentacji dewizowej, utrzymują fikcję wysokiego stanu swej waluty w stosunku do złota i, naturalnie, przez to wysoki poziom cen wewnątrz kraju w stosunku do parytetu światowego.

ROLA DEWIZ

Nie ulega więc wątpliwości, że każde z państw jest zainteresowane, by — o ile można — sprzedawać swe towary w dewizach, gdyż tylko dewizy dają możność kupowania wytworów gotowych i surowców tanio, a tylko przywóz tanich surowców i wytworów gotowych umożliwia walkę ze zbyt wysokim poziomem cen u siebie w kraju. Uwzględnić trzeba jeszcze ten fakt, że opłacanie frachtów morskich, rozmaitych świadczeń z tytułu asekuracji, usług bankowych itp. może być uskuteczniane tylko w dewizach i umowy clearingowe, mające tę wadę, że dla państw, których bilans płatniczy wyrównywać może tylko aktywny bilans handlowy, siłą rzeczy rozwiązaniem być nie mogą. Premie są uzasadnione wówczas, gdy umożliwiają przede wszystkim podtrzymanie produkcji poprzez wywóz na poziomie zapewniającym zaopatrzenie kraju czy to na wypadek wojny, czy odpowiednio do wzrostu ludności lub też jakichbądź potrzeb gospodarczych. Dalej muszą one umożliwiać zaopatrywanie się za granicą w surowce i towary, których w kraju albo wcale nie można produkować, albo tylko w niedostatecznej ilości. W końcu wartość gospodarcza towarów, kupowanych w zamian za dewizy, uzyskane drogą wywozu premiowanego, musi być na tyle wysoka, że wyższa użyteczność przywożonych towarów i surowców w stosunku do własnych pokrywa premie, ponoszone przy wywozie. Można jeszcze dodać, że do oceny użyteczności premii, pożyteczne będzie stwierdzenie, jak przedstawia się w danym wypadku wartość gospodarcza przywozu towarów z krajów clearingowych w stosunku do towarów dostarczonych w zamian.

Niejednokrotnie w okresie depresji cen trzeba podnosić premie. Ważne będzie stwierdzenie, na ile znajduje to rekompensatę w formie spadku wartości w złocie przywożonych towarów i surowców. Jeżeli np. w Polsce wywóz zboża służy w znacznej mierze na finansowanie przywozu niezbędnych surowców włókienniczych, których namiastki w kraju kosztowałyby nieraz kilkakrotnie więcej, to taka podwyżka premii jest uzasadniona, jeśli, pomijając nawet sprawę konieczności utrzymywania cen zboża na poziomie opłacalnym, nabyliśmy surowce z zagranicy odpowiednio taniej, niż to miało miejsce przedtem.

POZIOM CEN

Na ogół surowce mają pewną wspólną linię wahania poziomu cen. Przeżywaliśmy czasy najgwałtowniejszego spadku cen zboża; łączyła się z tym katastrofa spadku cen wełny, bawełny, kauczuku, kawy, herbaty, nasion oleistych a nawet metali. W ten sposób tracąc na wywozie zboża, wyrównaliśmy straty przywozem np. bawełny.

Ciekawe jest porównanie przywozu i wywozu towarów za lata 1937 i 1938.

Tabl. 1. Przywóz niektórych surowców w latach 1937 i 1938

Towary	1937		1938	
	ton	miln. zł	ton	miln. zł
Bawełna	78 200	142,38	78 570	116,7
Wełna	22 918	107,00	26 744	96,4
Szmaty	23 626	29,00	17 272	20,1
Juta	12 981	6,70	14 421	7,3
Jedwab surowy	1 597	4,70	109	1,3

Tabl. 2. Wywóz zboża i przetworów zbożowych w latach 1937 i 1938

Towary	1937		1938	
	Ilość w q	Wartość w tys. zł	Ilość w q	Wartość w tys. zł
Pszenica	101 302	2,633	132 035	3,176
Żyto	744 602	15,779	1 082 292	15,872
Jęczmień	1 923 831	39,868	2 380 248	39,916
Owies	271 660	4,535	103 957	2,313
Mąka pszenna	237 637	4,281	312 131	5,402
Mąka żytnia	260 513	4,723	176 486	2,362

Widzimy z tego, że straty na wywozie zboża wyrównało potanienie surowców włókienniczych, tak że gospodarczo z punktu widzenia dochodu społecznego premiowanie zboża stratą nie było.

Inna jest kwestia, że powstaje pytanie, dlaczego zniżka surowców włókienniczych nie dotarła do konsumenta polskiego, gdyż przecież kilkadziesiąt milionów złotych oszczędności wskutek spadku cen, oszczędności większej niż koszty premii wywozowych, które tak bardzo obciążyły skarb i konsumenta, nie są drobiazgiem.

POLITYKA PREMIOWANIA

Wynika z tego dalej, że bardzo ścisłe badanie wahań cen i związana z tym racjonalna polityka premiowania stały się dzisiaj, niestety, koniecznością dla każdego państwa, gdyż problemy te rozwiązać można tylko przez bardzo przezorne i ostrożne premiowanie wywozu, bardzo ścisłe kontrolowanie

cen towarów przywożonych za dewizy, przy jak najdalszym wyzyskiwaniu własnej produkcji i uwzględnianiu interesów konsumenta.

Uprzytomnić sobie musimy w każdym razie, że umowy clearingowe są dużym związaniem politycznym, podczas gdy uzyskiwanie dewiz w wolnym wywozie oznacza nie tylko, w stosunku do umów clearingowych, swobodniejszą decyzję w zakupie, ale i mniejsze związanie polityczne.

Należy w tym miejscu jeszcze omówić prywatne umowy kompensacyjne, polegające na tym, że zależnie od istnienia traktatów handlowych w dwóch lub też w trzech krajach, prywatni przedsiębiorcy zawierają umowy, polegające na dostawie towarów, o określonej globalnie równej wartości, które w danym kraju są nadwyżkowo produkowane, w zamian za towary, których w kraju brak, a więc np. kawę brazylijską za szyny żelazne, surowce lecznicze za mięso w puszkach itp. Przygotowanie tych transakcji i likwidowanie ich jest połączone bezsprzecznie z wielkimi trudnościami, kosztami i wielkim ryzykiem; wymagają one bardzo znacznych kapitałów, jednakże należy uważać je za absolutnie niewskazane, gdyż będąc już z natury rzeczy dla gospodarstw społecznych obydwu krajów dość kosztownymi, są one obarczane nadmiernymi zyskami, których skontrolować nie można, tak samo jak metod, nieraz bardzo dziwnych, podchodzenia do tych transakcji.

Słusznie dążą państwa dzisiaj powszechnie do likwidacji tych umów i sądzić należy, że ogólnopaństwowe umowy clearingowe wyprą w coraz większej mierze prywatne umowy kompensacyjne.

§ 4. WNIOSKI

Rozpatrzyliśmy pokrótce wszystkie przemiany, jakie wniosły powojenne czasy w formie wymiany towarów. Z olbrzymiej skali wszystkich możliwości wymiany towarów wynika jeden fakt, że jednolitość systemu, jaka cechowała czasy przedwojenne, należy do przeszłości, że różnorodność form wymiany, krótkotrwałość czasu i systemu działań umów, brak dewiz, przygotowania wojenne i wzrost socjalizacji produkcji przez państwa wywołać muszą coraz większą ingerencję państw, coraz większe ograniczenie swobody działań przedsiębiorcy prywatnego.

Polska w takich warunkach nie będzie mogła ograniczać się do jednego systemu i będzie musiała stosować wszystkie możliwości, jakie dzisiaj formy prawne umów handlowych dają, by nie tylko podtrzymać, ale możliwie rozszerzyć nasze międzynarodowe obroty handlowe. Nie chcąc ponawiać jeszcze raz analizy typów umów, stwierdzić jednak musimy, że tak długo, dopóki — celem utrzymania równowagi bilansu płat-

niczego — musimy mieć aktywny bilans handlowy, premiowanie wywozu siłą rzeczy będzie konieczne. Co więcej, celem uprzemysłowienia kraju musimy forsować wywóz tego, co nadwyżkowo produkujemy, a więc nawet wytwory produkcji rolniczej, których konkurencyjność w dobie obecnego kryzysu jest słaba, tym więcej że nawet szczególnie uprzywilejowane zamorskie kraje rolnicze w obecnej sytuacji rachuby nie znajdują.

Jak dotąd, polska polityka traktatowa sprostała nadzwyczaj ciężkim zadaniom, jakie na nią spadały. Konsolidacja gospodarcza kraju i długofalowość traktowania naszych problemów gospodarczych, naszej dynamiki gospodarczej, powrót wiary w przyszłość narodu i przyszłość gospodarki narodowej dają nam pewność, że nie pozostaniemy w tyle za rozwojem innych państw i dotrzymamy kroku w ulepszaniu metod handlowej pracy międzynarodowej, jakie dla całości świata gospodarczego istnieją.

MGR BOLESŁAW KOSELNIK

ZASADY HANDLU KONSYGNACYJNEGO

§ 1. ISTOTA KONSYGNACJI

KONSYGNACJA W POJĘCIU PRAWA

Prawodawstwo handlowe nie sprecyzowało dotychczas pojęcia konsygnacji w sposób wyraźny. Nie naświetliły pojęcia tego również nauki gospodarcze. Poszczególne kodeksy handlowe, a w szczególności polski, niemiecki i francuski stwierdzają zgodnie, że konsygnacja w swej istocie niczym nie różni się od komisu. Według przytoczonego ustwodawstwa konsygnacja jest komisem w zastosowaniu do handlu zamorskiego.

W literaturze fachowej, zwłaszcza reprezentowanej przez ludzi praktyki, spotykamy się z traktowaniem konsygnacji jako jednej z form komisu, a niekiedy nawet jako odrębnej zupełnie od komisu formy sprzedaży w handlu zamorskim. Tak np. dr W. Smoleń twierdzi, że konsygnacja — obok sprzedaży komisowej (komisyjnej) i handlu na własny rachunek — jest jedną z form handlu zamorskiego.[1] Do stanowiska takiego można by się przychylić, zważywszy, że istotnie ciężar gatunkowy transakcji konsygnacyjnych w praktyce jest znacznie większy niż komisowych.

KONSYGNACJA W POJĘCIU PRAKTYCZNYM

Już z samego faktu stosowania konsygnacji w handlu zamorskim wynika, że pojęcie to wiąże się z transakcjami na wielką skalę, z transakcjami wymagającymi stworzenia w miejscu konsygnowania towarów całego aparatu w formie należytej organizacji handlu importowego, instytucji kredytowych, handlowej służby informacyjnej itp., a przede wszystkim organizacji składów konsygnacyjnych, która z pojęciem konsygnacji wiąże się integralnie. Integralność składów z konsygnacją znalazła wyraz w definicji A. D. Szczygielskiego, który twierdzi, że „umowa konsygnacyjna polega na tym, że kupiec europejski zawiera umowę komisową z kupcem zamorskim (lub odwrotnie), połączoną z umową składu.[2] Pojęcie konsygnacji jest mieszane niekiedy z

---

[1] Smoleń Władysław dr, *Zagadnienie konsygnacji towarów w porcie gdyńskim*, „Biuletyn Informacyjny Izby Przemysłowo - Handlowej", Gdynia 1937, nr 6.

[2] *Encyklopedia nauk politycznych* pod red. E. J. Reymana, Warszawa 1938, wyd. Instytutu Społecznego i Instytutu Wydawniczego „Biblioteka Polska", t. III, zesz. 2.

pojęciem komisu eksportowego, lecz i tu zachodzą różnice o tyle, że komisant konsygnacyjny (konsygnatariusz) ma prawo zawierać z kolei nowe umowy komisowe (konsygnacyjne) bez wiedzy swego komitenta (konsygnanta).[3]

Komisant, jak i konsygnatariusz sprzedają towar w imieniu własnym, lecz na rachunek osoby, która im funcje te zleciła, a więc przy komisie na rachunek komitenta, przy konsygnacji — konsygnanta. Wydawałoby się, że różnica zachodzi jedynie w terminologii poszczególnych kontrahentów, związanych umową o komis lub konsygnację. W gruncie rzeczy zachodzą jednak i tu duże różnice, szczególnie w prawach i obowiązkach, wynikających z omawianych stosunków. Komisant jest jednocześnie i składownikiem i dysponentem powierzonego mu towaru do wiernych rąk, konsygnatariusz zaś nie jest zazwyczaj dzierżycielem towaru, jest on tylko dysponentem, i to w ograniczonych warunkach. Składownikiem natomiast jest ekspedytor, dzierżycielem zaś towaru — albo konsygnant wprost albo jego powiernik — bank lub ekspedytor.

DEFINICJA KONSYGNACJI

Konsygnacja polega na tym, że załadowca, którym może być producent lub ekspedytor, powierza towar osobie trzeciej, zazwyczaj zamorskiemu importerowi, z poleceniem sprzedania go w chwili najkorzystniejszego kształtowania się cen, bądź w drodze bezpośredniej, bądź za pośrednictwem przetargów publicznych (aukcji), w myśl limitu podanego przez załadowcę.

Celem konsygnacji jest zwiększenie zdolności konkurencyjnej przez umożliwienie natychmiastowej dostawy towarów, które normalną drogą handlową mogłyby być dostarczone dopiero po upływie pewnego czasu. Chodzi tu o czas transportu z krajów zamorskich względnie zmianę dyspozycji odnośnie portu wyładowania dla towarów już płynących a niesprzedanych.

OSOBY BIORĄCE UDZIAŁ W KONSYGNACJI

Oddający towar w konsygnację, inaczej konsygnant, zawiera umowę konsygnacyjną z osobą biorącą dany towar w konsygnację, zwaną konsygnatariuszem, bądź bezpośrednio, bądź też za pośrednictwem osoby trzeciej, zwanej komisantem eksportowym. W ten sposób w transakcjach konsygnacyjnych mogą brać udział trzy osoby: w kraju produkcji danego towaru występuje konsygnant i komisant eksportowy, a w kraju, gdzie się towar ten konsygnuje — konsygnatariusz.

---

[3] Odpowiednikami komitenta i komisanta (komisjonera) w transakcjach komisowych są w transakcjach konsygnacyjnych — konsygnant i konsygnatariusz.

W transakcjach konsygnacyjnych dużą rolę odgrywa komisant eksportowy. Zadaniem jego jest wyszukanie odpowiedniego konsygnatariusza w kraju konsygnowania towaru, a ponadto do jego obowiązków należy także pośredniczenie przy finansowaniu konsygnacji. Rola konsygnatariusza jest większa niż komisanta, ponieważ komisant operuje przeważnie produktami gotowymi i obsługuje handel detaliczny, natomiast konsygnatariusz operuje surowcami i obsługuje handel hurtowy względnie większych odbiorców, zakupujących ilości odpowiadające handlowi hurtowemu. Jego więc czynności posiadają zatem szerszy zakres działania, jak i szersze źródła dochodu.

OBOWIĄZKI KONSYGNATARIUSZA

Obowiązki konsygnatariusza, będącego zarazem osobą zaufaną konsygnanta, sprowadzają się do następujących: 1) badania rynku zbytu dla skonsygnowanego towaru; 2) badania wysokości zapotrzebowania na dany towar, zarówno w kraju konsygnacji, jak i w krajach sąsiednich; 3) badania gustu konsumentów, formy i warunków sprzedaży oraz donoszenia spostrzeżeń konsygnantowi, bądź bezpośrednio, bądź też przez komisanta eksportowego; 4) sprzedaży powierzonych mu towarów w odpowiednim dla zbytu momencie i według otrzymanego limitu, a wreszcie przekazania gotówki, osiągniętej ze sprzedaży skonsygnowanego towaru.

Informacje uzyskane od konsygnatariusza odnośnie danego rynku zbytu na artykuły konsygnacyjne ułatwiają konsygnantowi dostosowanie się zarówno do potrzeb danego rynku, jak do warunków czy przepisów regulujących ten handel, słowem umożliwiają mu penetrację rynku zbytu. Odnosi się to nie tylko do rynku w danym kraju. Na podstawie informacji otrzymanych od korespondentów krajów ościennych może on obsłużyć również i te kraje ze składu konsygnacyjnego, gdyż konsygnant jest właściwie dzierżycielem towaru (ewentualnie za pośrednictwem swego powiernika) i w każdej chwili może skierować towar lub jego część do innego kraju.

Szybka dostawa towaru ze składów konsygnacyjnych nie pozostaje bez znaczenia tak dla załadowcy, jak i dla odbiorcy towaru. Cena artykułu, płacona przez odbiorcę, pokrywa z nadwyżką koszty konsygnacji, jak np. koszty składowania, oprocentowania kredytów, ryzyko osób biorących udział w konsygnacji itp.

Szerokim obowiązkom konsygnatariusza odpowiadają szerokie źródła jego dochodów. Czerpie on bowiem korzyści za wszelkie usługi związane z penetracją rynku, jak też za usługi ekspedycyjne, świadczone przezeń na rzecz towaru skonsygnowanego w magazynie.

§ 2. HANDEL KONSYGNACYJNY

ROLA HANDLU KONSYGNACYJNEGO

W historii rozwoju handlu światowego konsygnacja odegrała dość poważną rolę. W dobie obecnej, dzięki przyspieszeniu transportu morskiego i udoskonaleniu środków komunikowania się między rynkami załadowczymi i odbiorczymi, konsygnacja doznała częściowego ograniczenia na rzecz transakcji efektywnych.

Konsygnacja w zasadzie jest tego rodzaju formą handlu światowego, która dla swego prosperowania wymaga wolnego handlu, handlu niekrępowanego żadnymi ograniczeniami. Tym też tłumaczy się gwałtowny zanik handlu konsygnacyjnego w tych krajach, które prowadzą politykę ograniczeń w dziedzinie handlu międzynarodowego.

PRZEDMIOT HANDLU KONSYGNACYJNEGO

Przedmiotem handlu konsygnacyjnego są w lwiej części surowce i półfabrykaty, jak np. surowce włókiennicze, surowce oleiste, kauczuk, miedź itp. Jeśli chodzi o konsygnowanie produktów gotowych, to odnosić się może ono jedynie do tych wyrobów przemysłowych, które dla zaprowadzenia na danym rynku wymagają intensywnej reklamy, jak np. wyroby wielkiego przemysłu automobilowego Stanów Zjednoczonych A. P. Ponadto przedmiotem konsygnacji są tego rodzaju artykuły, przy których z powodu niepewnej sytuacji na rynku odbiorczym, tudzież niebezpieczeństwa psucia się towaru, importer nie chce ponosić ryzyka zakupu na własny rachunek, jak np. świeże owoce południowe. Wypadki konsygnowania owoców południowych należą na ogół do rzadkich, chyba ze konsygnant jest z góry przygotowany na duże ryzyko i oddaje swój towar na „los szczęścia". Na ogół więc stałe transakcje konsygnacyjne odnoszą się do surowców i wszelkiego rodzaju produktów kolonialnych, które nie ulegają łatwemu psuciu się, jak np. kawa, herbata, ziarna kakaowe itp.

RYZYKO I ROZMIARY HANDLU KONSYGNACYJNEGO

Oddawanie towaru w konsygnację połączone jest zawsze z poważnym ryzykiem. Toteż konsygnant decyduje się na oddanie towaru w konsygnację dopiero wówczas, gdy ze strony konsygnatariusza posiada zapewnienie zbytu swego towaru na danym rynku lub też przekonanie, że przez stworzenie ułatwień zbytu, jakim jest konsygnacja, zwiększy się na danym rynku popyt na jego towar.

Rozwój handlu konsygnacyjnego, tudzież jego rozmiary są zależne w dużym stopniu od wielkości popytu na dany towar na rynkach światowych. Im bardziej dany towar jest poszukiwany, w tym szczuplej-

szych ramach staje się obiektem konsygnowania. Nasilenie zapotrzebowania stwarza raczej warunki do transakcji giełdowych danym towarem. Do towarów będących obiektem stałego zapotrzebowania należy np. kauczuk, a obecnie — w związku ze zbrojeniami — również skóry surowe. To też ilości tego towaru w składach konsygnacyjnych nawet największych portów Europy zachodniej, jak Londyn, Rotterdam, Amsterdam czy Antwerpia, ograniczają się przeciętnie do kilkuset ton.

FORMY KONSYGNACJI

Konsygnacja posiada dwie formy: bezpośrednią bądź pośrednią. Przy konsygnacji bezpośredniej całe ryzyko interesu obarcza załadowcę towaru, natomiast przy konsygnacji pośredniej, którą cechuje współpraca załadowcy z zaufaną firmą handlową w porcie konsygnacji, ryzyko to spada na barki obu zainteresowanych. Forma konsygnacji pośredniej jest stosowana w dobie obecnej coraz częściej.

W sprzedaży konsygnacyjnej stosuje się różne systemy, a mianowicie: 1) towar sprzedaje się niezwłocznie po wyładowaniu go na nabrzeżu na podstawie oględzin; 2) towar przyjmuje się na skład w celu wyczekania korzystniejszej koniunktury sprzedaży i osiągnięcia wyższych cen; 3) towar sprzedaje się za pośrednictwem stale odbywających się przetargów publicznych (aukcji).

Charakterystycznym przykładem dla transakcji konsygnacyjnych jest sprzedaż wełny australijskiej. Ze względu na to, że jakość wełny jest bardzo różnolita zależnie od jej pochodzenia, hodowcy owiec itp., importer nie nabywa tego surowca w kraju produkcji, a forma sprzedaży wełny przybiera typowy charakter sprzedaży konsygnacyjnej. W formach transakcji konsygnacyjnych z wełną zachodzą różne warianty, a mianowicie: 1) eksporter wysyła w konsygnację do portu w Londynie wełnę nabytą uprzednio bądź bezpośrednio u farmerów na podstawie oględzin, bądź też na aukcjach w kraju produkcji; 2) producenci (farmerzy) zrzeszają się, tworząc np. spółdzielnie w celu wysyłania wełny w konsygnację do Londynu bez pośrednictwa eksporterów. Nagromadzoną w ten sposób wełnę sprzedaje się za pośrednictwem brokera (maklera) ze składu powiernika (ekspedytora wzgl. banku) wyłącznie na aukcjach londyńskich. Broker angielski dokonuje sprzedaży wełny według limitu otrzymanego od eksportera bądź też spółdzielni.

FINANSOWANIE TRANSAKCJI KONSYGNACYJNYCH

Aby dany produkt gotowy lub też surowiec mógł dojść z miejsca produkcji do konsumenta drogą transakcji konsygnacyjnej, musi być finansowany. Rolę czynników finansujących te transakcje spełniają zarówno komisant eksportowy, jak i konsygnatariusz.

Proces finansowania przesyłek konsygnacyjnych odbywa się zazwyczaj w ten sposób, że komisjoner eksportowy udziela zaliczek bądź w gotówce, bądź też w formie akceptów na rachunek konsygnanta. Czyni to na podstawie uprzednio zawartej umowy, która przewiduje, że konsygnant daje całkowitą gwarancję za kapitał i koszty, konsygnatariusz zaś przekaże osiągniętą ze sprzedaży należność netto za pośrednictwem komisanta eksportowego na rachunek konsygnanta. Komisant eksportowy zabezpiecza z kolei swe należności drogą ciągnienia traty na konsygnatariusza z chwilą doręczenia temuż dokumentów przewozowych a niekiedy i polisy asekuracyjnej, co czyni za pośrednictwem banków w kraju konsygnacji. Ta forma finansowania transakcji konsygnacyjnych jest stosowana szczególnie przy konsygnacji kawy. Wszelkie zaliczki pokrywa się zasadniczo z wpływów uzyskanych za sprzedany towar. W ten więc sposób zaliczkowanie ładunków konsygnacyjnych stanowi źródło dochodu zarówno dla komisjonera eksportowego, jak i dla konsygnatariusza.

§ 3. WARUNKI ROZWOJU HANDLU KONSYGNACYJNEGO

OŚRODKI HANDLU KONSYGNACYJNEGO

Ośrodkami handlu konsygnacyjnego są porty morskie, i to zazwyczaj porty tych państw, które posiadają rozległe kolonie produkujące surowce. Rozwój handlu konsygnacyjnego w takich warunkach nie natrafia na ogół na poważniejsze trudności. Porty metropolii, będące zarazem poważnymi ośrodkami handlowymi, opanowują swe kolonie pod względem gospodarczym i uzależniają je finansowo za pośrednictwem swych wielkich domów handlowych i instytucji kredytowych. Toteż największe w dobie obecnej rynki konsygnacyjne, jak np. Londyn, Rotterdam, czy nawet Antwerpia, opierają się o duży handel z koloniami. Typowym przykładem rynku konsygnacyjnego opartego o surowce i artykuły pochodzące z Indii Holenderskich jest Rotterdam. Stanowi on rynek konsygnacyjny dla tego rodzaju surowców, jak np. kopra, włókna, kapok, kopal, zioła lecznicze, ziarna palmowe, tłuszcze zwierzęce i roślinne, korzenie, kauczuk, garbniki, sago, drewno egzotyczne (szlachetne), cyna itp.

Posiadanie kolonii nie jest jednak warunkiem *sine qua non* dla rozwoju handlu konsygnacyjnego. Oparcie tego handlu o surowce i własne artykuły kolonialne jest rzeczą wygodną, jednak nie istotną. Widzimy to choćby na przykładzie tego samego Rotterdamu, który jest ośrodkiem handlu konsygnacyjnego również dla towarów nie pochodzących z kolonii holenderskich, jak np. kawa, kakao, skóry surowe i wiele innych. Rzecz się ma podobnie, gdy chodzi o Antwerpię, Amsterdam czy Londyn. Hamburg np. nie przestał być rynkiem konsygnacyjnym, mimo że nie opiera się o własne surowce kolonialne.

WARUNKI ISTOTNE ROZWOJU

Istotnym natomiast warunkiem dla rozwoju handlu konsygnacyjnego w danym porcie jest struktura gospodarcza i komunikacyjna jego zaplecza. Chodzi tu o stopień chłonności zarówno zaplecza portowego, jak i sfery gospodarczych wpływów danego portu jako rynków zbytu. Im są one chłonniejsze i im łatwiejszą i dogodniejszą posiadają sieć komunikacyjną, tym większe przedstawiają szanse dla rozwoju handlu konsygnacyjnego w danym porcie. Szanse te w danym porcie zwiększają się znacznie, gdy jest on zarazem portem tranzytowym, a zwłaszcza gdy jest ośrodkiem handlu tranzytowego. Zarówno bowiem Londyn, jak i Rotterdam, jako wielkie dziś ośrodki handlu konsygnacyjnego w Europie, zawdzięczają swe znaczenie w dużym stopniu handlowi tranzytowemu.

Największymi portami konsygnacyjnymi w Europie w dobie obecnej są Londyn i Rotterdam, po nich następują Antwerpia, Amsterdam, Hawr, Hamburg i inne. Hamburg zajmujący do niedawna, dzięki dużemu handlowi tranzytowemu, drugie miejsce wśród portów konsygnacyjnych (po Londynie) zeszedł na plan dalszy. Do obniżenia znaczenia Hamburga jako portu konsygnacyjnego przyczyniły się zarówno ograniczenia importowe, jak i dewizowe.

§ 4. SKŁADY KONSYGNACYJNE

CECHY SKŁADÓW KONSYGNACYJNYCH

W handlu konsygnacyjnym dużą rolę odgrywają magazyny portowe, i to przeważnie magazyny przeznaczone dla długoterminowego składowania. Służą one do przechowywania towarów skonsygnowanych w oczekiwaniu na korzystną koniunkturę sprzedaży. Ponieważ ani konsygnant ani konsygnatariusz nie mogą z góry przewidzieć tej chwili, przeto zakładają oni, że dany towar będzie pozostawał na składzie dłuższy okres czasu. Fakt długiego pozostawania towaru na składzie nie jest bez wpływu na koszty konsygnacji, które w interesie obu stron winny być jak najniższe. Toteż, czyniąc zadość tym potrzebom, towar konsygnuje się w magazynach długoterminowych o niskich stawkach składowego lub nawet, w pewnych okresach czasu, w magazynach wolnych od opłat. Nie mogą przeto w tym celu być użyte magazyny nabrzeżne (hangary), służące — jak wiadomo — dla przeładunku, manipulacji towarem itp., a jedynie magazyny portowe położone w dalszych liniach nabrzeży lub, jak to spotyka się w portach obcych, ewentualnie górne piętra magazynów nabrzeżnych.

Konstrukcja magazynów konsygnacyjnych — jak zresztą magazynów portowych w ogólności — musi być dostosowana do właściwości towaru, który ma być składowany. Innych np. warunków wymaga

składowanie bawełny, a innych zboża lub artykułów kolonialnych. Z właściwości towarów wypływa też wniosek, że np. śledzi nie można składować obok takich artykułów, jak herbata, kawa, korzenie itp. Zarówno więc konstrukcja magazynów, jak i rozmieszczenie w nich towarów musi dawać bezwzględną gwarancję bezpieczeństwa, gdy chodzi bądź o psucie się towarów, bądź nawet o kradzież.

UPRAWNIENIA SKŁADÓW KONSYGNACYJNYCH

Towar skonsygnowany w składach portowych winien być łatwo dostępny dla zainteresowanych — nie tylko więc dla konsygnatariusza, ale i dla interesujących się kupnem. W związku ze sprzedażą takiej lub innej partii towarów zachodzi często potrzeba niekrępowanej manipulacji tym towarem, jak np. pobieranie lub ciągnienie (przy bawełnie) próbek, dzielenie towaru na partie, sortowanie, przepakowywanie itp. Typowym przykładem mogą tu być śpichrze zbożowe i elewatory uwzględniające fachową obsługę zboża, jak np. wietrzenie, suszenie, mieszanie itp. Ponadto wchodzą tu w grę czynności związane bądź z odprawą partii towaru do wolnego obrotu (sprzedaż w kraju), bądź też z wyekspediowaniem jej za granicę (handel tranzytowy). Wszystkie te czynności wymagają liberalnego ujęcia składowania pod względem celno-prawnym. Toteż wymaganiom tym czynią zadość w pierwszym rzędzie strefy wolnocłowe w portach. One to bowiem, posiadając liberalną procedurę celno-skarbową, pozwalają na nieograniczony rozwój handlu konsygnacyjnego, będącego naturalną funkcją portowych stref wolnocłowych. W oczekiwaniu sprzedaży towary złożone w składach strefy wolnocłowej nie ponoszą żadnych wydatków prócz kosztów składowania i ubezpieczenia.

Wprawdzie wypadki, że handel konsygnacyjny rozwija się mimo braku stref wolnocłowych, nie należą do odosobnionych, jak to ma miejsce np. w Hawrze, Rotterdamie i Antwerpii — należących nawet do większych ośrodków handlu konsygnacyjnego w Europie — nie przesądza to jednak przewagi portów celnych nad strefami wolnocłowymi pod tym względem. Tak w Antwerpii bowiem, jak i w Rotterdamie, istnieją magazyny portowe (prywatne), wyposażone we wszelkie uprawnienia stref wolnocłowych. Jest to jednak możliwe tylko w tych państwach, gdzie ustawodawstwo celno-skarbowe, a zwłaszcza technika nadzoru, w wyniku zaufania do kupiectwa, wprowadziły daleko idące uproszczenia, pozbawione nieuzasadnionych rygorów.

MGR STANISŁAW WALEWSKI

PODSTAWY POLITYKI TERENOWEJ PORTÓW PRZEMYSŁOWYCH

§ 1. UWAGI WSTĘPNE

Przed przedsiębiorcą, czy będzie nim zarząd portu, czy też specjalna spółka kapitałowa, z chwilą przysposobienia terenów na potrzeby przemysłu w porcie, powstają zasadnicze pytania:

1) czy każdy zgłaszający się zakład przemysłowy ma być dopuszczony do eksploatacji tych terenów, względnie jakie kryterium winno decydować o dopuszczeniu tego lub innego zakładu;

2) czy zawarta z reflektującym zakładem przemysłowym transakcja winna uwzględniać oprocentowanie i ewentualną amortyzację kosztów własnych i w ogólności zabezpieczyć interesy własne, czy też wchodzi tu w grę wyłącznie interes zakładu przemysłowego, a przysposobienie terenu ma charakter obowiązku społeczno-gospodarczego związanego z prowadzeniem przedsiębiorstwa portowego;

3) czy tereny winny być sprzedawane, czy też wydzierżawiane.

Ujęcie powyższe grzeszy pewną nieścisłością chronologiczną, ponieważ przedsiębiorca, inwestujący tak poważne kapitały w przysposobienie terenów portowych na potrzeby przemysłu, na pewno rozstrzygnie te pytania przed powzięciem decyzji zasadniczej o budowie kanału, a nie po ukończeniu jego budowy, w momencie gdy ewentualni reflektanci mają się zgłaszać.

Nie o to jednak chodzi. Drobna ta nieścisłość nie przeszkodzi nam bynajmniej w dokonaniu próby obiektywnego zbadania zagadnienia i w poszukiwaniu odpowiedzi na interesujące nas pytania.[1]

§ 2. POSZCZEGÓLNE PRZEMYSŁY A INTERES PORTU

PRZYCZYNY LOKOWANIA SIĘ PRZEMYSŁU W PORCIE

Różne są przyczyny lokowania się przemysłu w porcie, a mianowicie: bliskość rynków zbytu, bliskość źródeł surowca, naturalny związek pewnych rodzajów przemysłu z portem itd.

---

[1] W rozważaniach niniejszych przyjęto za zasadę, że port nie posiada naturalnych terenów dla osiedlenia przemysłu, jak np. brzegi rzeki, i staje wobec konieczności sztucznego ich stworzenia.

W porcie osiada przemysł, którego wyroby tam tylko mogą znaleźć zbyt, a więc przemysł naturalnie związany z portem, jak np. przemysł okrętowy (stocznie i warsztaty okrętowe), przemysł związany z zaopatrywaniem okrętów, przemysł nastawiony na eksport, lub reeksport, a więc szukający łatwiejszego dostępu do światowych rynków zbytu. W porcie szuka również miejsca przemysł przetwarzający surowiec zamorski na półfabrykaty z przeznaczeniem na reeksport lub na potrzeby własnego przemysłu w kraju. Jest rzeczą gospodarczo bardziej uzasadnioną przerobić surowiec w zakładzie położonym w porcie, obciążając kosztami transportu w głąb kraju już półfabrykat. Zmniejsza to, rzecz prosta, koszty produkcji fabrykatu a tym samym jego cenę. W porcie lokują się wreszcie wszelkie inne gałęzie produkcji i przemysłu przetwórczego, które dla swego istnienia i warunków pracy oraz łatwiejszego lub tańszego zbytu produktów muszą być położone przy nabrzeżu portowym, dającym im łatwy i bezpośredni dostęp do środków transportu morskiego, a tym samym do rynków światowych.

ZNACZENIE PRZEMYSŁU DLA PORTU

Jeśli przemysł, a zwłaszcza wyliczone wyżej niektóre jego gałęzie, chętnie poszukuje terenów w porcie, to stwierdzić należy z drugiej strony, że lokowanie się przemysłu w porcie jest rzeczą dalece nieobojętną również i dla samego przedsiębiorstwa portowego. Twierdzenie to nie ma jednak charakteru bezwzględnego, ponieważ nie każdy przemysł posiada cechy atrakcyjności wobec portu. Atrakcyjny dla portu jest jedynie taki przemysł, który przyczynia się do powiększenia obrotów portu, oraz który przysparza mu alimentu przeładunkowego o odpowiednio dużym tonażu, a tym samym stwarza potrzebę zawijania pewnej ilości statków rocznie itd. Z punktu widzenia interesu przedsiębiorstwa portowego chodzi tu o takie rodzaje przemysłu, które, ściągając surowiec lub produkując na eksport, przyczyniają się do zwiększenia ruchu w porcie, a tym samym i do powiększenia dochodów portowych z wszelkiego rodzaju opłat. Tak np. stocznie okrętowe i warsztaty reparacyjne, przemysł nastawiony na zaopatrywanie okrętów, podobnie jak i przedsiębiorstwa bunkrowe podnoszą atrakcyjność portu wobec statków i z tego tytułu są chętnie widziane w porcie.

Osiadanie przemysłu w porcie ma jednak jeszcze jedno specjalne dlań znaczenie. W zależności od tego, czy dana placówka przemysłowa oparta jest na surowcu krajowym z nastawieniem na wywóz, czy na surowcu importowanym dla potrzeb zaplecza, wzrasta tonaż na wyjściu lub na wejściu.[2] Drogą uprzywilejowania i przyciągania pierwszego

[2] Dla uplastycznienia myśli podajemy te dwa bardziej jaskrawe przykłady przemysłu w porcie.

lub drugiego rodzaju przemysłu, przedsiębiorstwo portowe może dążyć do zrównoważenia ilości tonażu na wejściu lub wyjściu. Ma to dość istotne znaczenie dla linii regularnych, zwłaszcza ze względu na tzw. „fracht powrotny". Dążenie do utrzymania pewnej równowagi tego stosunku jest jednym z istotnych wskazań polityki portowej, zmierzającej do obniżenia stawek frachtowych.[3]

§ 3. POSTULATY GOSPODARSTWA NARODOWEGO A INTERES PORTU

SPOŁECZNO- CZY PRYWATNO-GOSPODARCZY PUNKT WIDZENIA

Powstaje pytanie, czy przedsiębiorstwo portowe, które kosztem dużego nakładu np. pobudowało kanał, uzbroiło nabrzeża itp. — słowem przysposobiło teren, winno udostępnić go każdemu zgłaszającemu się doń zakładowi przemysłowemu? Czy, lub o ile, powinno lub mogłoby ono odmówić miejsca zakładowi, który nie posiada tych walorów atrakcyjnych dla portu, o jakich mówiliśmy wyżej, choćby nawet ze względów ogólno-gospodarczych powstanie takiego zakładu było wskazane? Czy zatem w polityce przydziału terenów przemysłowych w porcie decydować powinien wzgląd społeczno-gospodarczy, wskazujący na potrzebę istnienia tego zakładu dla użytku całego gospodarstwa narodowego, czy też raczej wzgląd prywatno-gospodarczy przedsiębiorstwa portowego, wskazujący na korzyści, jakich dany zakład przysporzy portowi?

O ile w polityce eksploatacyjnej portu handlowego można stwierdzić wyraźną supremację momentu społeczno-gospodarczego nad prywatnym, o tyle twierdzenie takie w zastosowaniu do polityki terenowej portów przemysłowych nie wydaje się zupełnie właściwe, a w każdym razie wzgląd społeczno-gospodarczy nie ma tu tak istotnego znaczenia, jak w wypadku pierwszym.

Portowy aparat przeładunkowy, znajdujący się w punkcie stycznym dróg lądowych z morskimi, powołany jest głównie i wyłącznie dla ułatwienia zamiany lądowych środków transportowych na morskie. Transport lądowo-morski nie ma innych dróg poza portem. Na tym właśnie opiera się jego charakter użyteczności publicznej i dlatego port w zasadzie nie może uchylić się od spełnienia zasadniczych swoich zadań gospodarczych w stosunku do potrzeb własnego gospodarstwa na-

[3] Uwzględniamy tu dość istotny fragment nader skomplikowanego zagadnienia, łączącego się zresztą ściśle z całokształtem polityki handlowej państwa i stanem jego bilansu handlowego, możnością kompensat ładunku wejściowego z wyjściowym itp. — Por. Walewski St. mgr, *Elementy polityki eksploatacyjnej portów morskich*, „Uprawa Morza", 1938, nr 1, str. 13 i 17.

rodowego. Dochodowość portu z tytułu użyczania usług portowych, ograniczona jest nie tylko przez konkurencję innych portów, ale właśnie i wymienionymi tu względami społeczno-gospodarczymi.

PRZEWAGA CZYNNIKA PRYWATNO-GOSPODARCZEGO

Przejdźmy teraz do zagadnienia przemysłu portowego.

Wiemy, że nie każdy przemysł z punktu widzenia interesów przedsiębiorstwa portowego posiada walory atrakcyjne dla portu, jakkolwiek z punktu widzenia interesów ogólnogospodarczych regionu lub kraju może mieć znaczenie nader istotne i ważne. Stwierdźmy również na wstępie, że nie jest zadaniem portu przysposabianie terenów dla przemysłu w ogólności — obowiązek ten leży poza sferą jego zadań gospodarczych. Nie wszystkie zresztą rodzaje przemysłu wymagają usytuowania w pobliżu kanałów portowych, a cały szereg gałęzi przemysłu nie jest niczym związany z portem i z usług jego nie korzysta. Port zatem, ściślej przedsiębiorstwo portowe, nie ma żadnych obowiązków społecznych ani gospodarczych do ponoszenia ofiar na rzecz przemysłu. O ile port inwestuje dość znaczne kapitały dla przysposobienia terenów przemysłowych przy nabrzeżach i kanałach portowych, to czyni to celowo dla osiągnięcia odpowiednich dla siebie korzyści bezpośrednich lub pośrednich. Wniesiony wkład musi się rentować, przysparzając portowi dochodów przez przyciągnięcie statków, zwiększenie obrotów, lub przynosząc inne korzyści pośrednie, jak zrównoważenie przywozu z wywozem, zapewnienie armatorom frachtu powrotnego, a co zatem idzie obniżenie frachtu itp. Cała celowość budowy kanałów i terenów przemysłowych jest oparta na tych właśnie założeniach i one są głównym celem inwestowania dość dużych kapitałów przez przedsiębiorstwo portowe. Nie przeczy to bynajmniej założeniom ogólnym, że jednocześnie spełni on w ten sposób zadanie o dużym znaczeniu społeczno-gospodarczym dla całego gospodarstwa narodowego.[4]

Rzecz zrozumiała, że inwestując w ten sposób kapitał, przedsiębiorstwo portowe musi mieć zapewnione jego oprocentowanie oraz gwarancję ciągłości dochodów z tego tytułu i pewność, że tego dochodu lub innego rodzaju korzyści, na które liczy w normalnym rozwoju warunków, nie utraci.

Nie znajdujemy dotychczas żadnych względów wyższej użyteczności, które by nakazywały portowi zrezygnowanie z możliwości amortyzowania poczynionych wkładów przez dopuszczenie na przygotowane tereny przemysłu, który nie wymaga położenia przy nabrzeżu i nie jest zainteresowany w usługach portowych, a zatem nie może zagwaranto-

[4] Ibid., str 21.

wać portowi spodziewanych korzyści. Granicą żądań portu w stosunku do placówki przemysłowej wydaje się być tylko obustronna kalkulacja opłacalności transakcji oraz ryzyko utraty klienta. Mogą się jednak zdarzyć wypadki, kiedy zakład, w którego istnieniu zainteresowane jest całe gospodarstwo społeczne i który może być położony tylko w porcie, nie może zagwarantować portowi odpowiednio wysokich zysków lub korzyści pośrednich amortyzujących poniesione nakłady. Wydaje się, że w zasadzie każdy zakład przemysłowy, prócz stoczni okrętowych może być położony poza granicami portu. Położenie w porcie przy nabrzeżu jedynie ułatwia sytuację zakładom przemysłowym żywo zainteresowanym w usługach morskich. Za takie ułatwienie trzeba płacić. Przyjmijmy jednak, że w konkretnym wypadku usytuowanie zakładu przy nabrzeżu w porcie jest istotnie konieczne. Czy i w tym wypadku zarząd portu odmówi miejsca zgłaszającemu się zakładowi przemysłowemu? Z punktu widzenia ogólnych interesów gospodarstwa narodowego takie stanowisko wydaje się niedopuszczalne. Ktoś winien tu zatem ponieść ofiarę, o ile wykluczamy z naszych rozważań moment ryzyka kupieckiego ze strony przedsiębiorstwa portowego.

Wydaje się słusznym, aby ofiarę poniósł ten, w czyim interesie leży powstanie danego zakładu w porcie, a zatem w danym wypadku gospodarstwo społeczne. Ponieważ zasoby gospodarstwa społecznego i interes publiczny reprezentuje kapitał publiczny, a zatem państwo, ono więc powinno w tym wypadku wziąć na siebie wyrównanie ewentualnych strat, poniesionych przez inwestujący kapitał. Konieczność taka zachodziłaby np. w wypadku, gdyby tereny przemysłowe w porcie zainwestowane były przez kapitał prywatny, który w zasadzie nie ma żadnych obowiązków ponoszenia ofiar na rzecz interesów ogólnych. W wypadku zaś, gdy kapitałem inwestującym jest kapitał publiczny, poniesienie tej ofiary byłoby jego obowiązkiem społecznym. W tym zatem jedynie wypadku wzgląd społeczno-gospodarczy zwyciężyłby interes prywatno-gospodarczy portu względnie przedsiębiorstwa portowego.

§ 4. CIĄGŁOŚĆ DYSPONOWANIA TERENAMI PRZEMYSŁOWYMI PRZEZ ZARZĄD PORTU

STANOWISKO PORTU JAKO CZYNNIKA INWESTYCYJNEGO

Wyjaśniwszy w ten sposób teoretyczną stronę zagadnienia, przejdźmy do rozważań praktycznych. Przedsiębiorstwo portowe, przystępując do określenia swych żądań w stosunku do reflektantów na terenie przemysłowym, winno w pierwszym rzędzie obliczyć idealną stawkę dochodową od metra wybudowanych nabrzeży. Stawkę tę nietrudno obliczyć na podstawie kosztów budowy, okresu amortyzacji i metrażu

przysposobionych terenów. Stawka w ten sposób obliczona, stanowić będzie wytyczną w zawieranych transakcjach z reflektantami na teren. Ponieważ stawka może się okazać dość wysoka, należałoby dążyć do tego, aby każdy odcinek nabrzeża pracował możliwie dla największej ilości zakładów. Będzie to możliwe tylko wtedy, gdy zakłady będą usytuowane w głąb od nabrzeża, jak zresztą bywa normalnie w portach przemysłowych. W ten sposób stawka amortyzacyjna rozkłada się na większą ilość zakładów, co wpływa na potanienie kosztów poszczególnych terenów. Ustaliwszy tą drogą stawkę amortyzacyjną poniesionych nakładów, przedsiębiorstwo portowe obciąża odpowiednio poszczególne działki przysposobionych terenów.

Przekazując poszczególne działki zakładom przemysłowym, przedsiębiorstwo portowe dąży do zagwarantowania sobie dochodów w wysokości niemniejszej, niż co najmniej stawka amortyzacyjna. Kalkulacja dochodów opiera się przede wszystkim na obowiązujących opłatach portowych, przy czym brana jest za podstawę przypuszczalna ilość przybywających statków zainteresowanych danym przemysłem, ilość sprowadzonego ładunku itp. Rzecz zrozumiała, że w transakcji tej gwarancja ciągłości skalkulowanych w ten sposób dochodów ma nader istotne znaczenie dla portu. Przedsiębiorstwo portowe nie może pozostać obojętnym wobec faktu ewentualnego zmniejszenia się dochodów z tego tytułu lub całkowitego ich zaniku skutkiem wadliwego prosperowania zakładu lub jego upadłości.

W tych warunkach nie wydaje się wskazanym przejście terenu w inne ręce bez zgody i wiedzy przedsiębiorstwa portowego i bez zagwarantowania mu odpowiednich większych lub mniejszych dochodów. Przedsiębiorstwo portowe zatem, jak wynika z powyższego, chcąc mieć gwarancję ciągłości dochodów z zainwestowanych wkładów w tereny przemysłowe, nie może pozbywać się prawa własności tych terenów, ponieważ z chwilą ich sprzedaży traci wszelką gwarancję osiągnięcia dochodu lub innych korzyści, na jakie liczy.

Żadnej warunkowej własności prawodawstwo nasze nie zna, a zatem forma sprzedaży z punktu widzenia zabezpieczenia interesów portu wydaje się niewskazana. Jedyną możliwą formą udostępnienia terenów portowych zakładom przemysłowym pozostaje zatem umowa dzierżawna z prawem każdorazowego, nawet automatycznego przedłużenia terminów dzierżawnych, o ile zagwarantowane umową dochody zostaną osiągnięte.

PRZYKŁADY Z INNYCH PORTÓW

W podobny sposób została np. rozwiązana sprawa w porcie sztokholmskim na nowo przysposobionych terenach przemysłowych. Nabrzeża odpowiednio urządzone pozostają

wraz z pasem kilkunasto-metrowym w rękach zarządu portu. Pozostałe tereny zostały podzielone w głębi na trzy strefy równoległe do nabrzeży. W strefie pierwszej, najbliższej nabrzeża, obowiązuje droższa stawka dzierżawna, w drugiej — tańsza, i w trzeciej — najtańsza. Jedynie na początku w dwóch wypadkach port sprzedał teren (m. in. firmie *General Motors Co)*, niezwłocznie jednak zaprzestał tej praktyki, stosując odtąd w zasadzie długoletnią dzierżawę, formalnie jednak na okresy 15-letnie. O ile w takim okresie zakład przemysłowy nie wywiąże się z przyjętych zobowiązań co do przysporzenia umownej sumy korzyści w dochodach bezpośrednich i pośrednich, port ma prawo odmówić przedłużenia umowy dzierżawnej na dalszy okres.

Jeden z nowszych portów przemysłowych, a mianowicie Neuss nad Renem w przeważającej części również wypuszcza swoje tereny w długoletnią dzierżawę.

Port w Rotterdamie nie stosuje konsekwentnej zasady w tym względzie i częściowo wydzierżawia swe tereny zakładom przemysłowym, częściowo zaś sprzedaje. Ma to miejsce zwłaszcza w starszych odcinkach portu. Obfitość miejsca wzdłuż wybrzeży Mozy, stanowiącej naturalny „kanał przemysłowy", pozwala na tak liberalną politykę terenową; istnieje tam zresztą szereg zakładów, które, osiadając na własnych gruntach, same przysposobiły swój teren dla postoju statków i przeładunku.

§ 5. ZAKOŃCZENIE

WNIOSKI ZASADNICZE

Na podstawie powyższych rozważań, obejmujących zagadnienie nieco jednostronnie, gdyż wyłącznie od strony interesów przedsiębiorstwa portowego, dochodzimy do następujących tez:

1) do terenów przemysłowych w porcie dopuszczony być może wyłącznie przemysł zainteresowany w usługach morskich;

2) przemysł dopuszczony przez port na przysposobione przezeń przemysłowe tereny portowe winien zagwarantować portowi odpowiednie zyski lub inne korzyści pośrednie, tytułem oprocentowania i amortyzacji zainwestowanego kapitału;

3) dla osiągnięcia gwarancji ciągłości tych korzyści tereny muszą być oddawane w dzierżawę, a nie sprzedawane.

PUNKT WIDZENIA PRZEMYSŁU

Spróbujmy teraz przyjrzeć się zagadnieniu od strony przemysłu, reflektującego na tereny w porcie. Z góry oczywiście wyłączamy przemysł niezainteresowany w usługach morskich w ogólności a w portowych w szczególności, przemysł dla

którego usytuowanie w stosunku do basenów portowych jest obojętne, a w każdym razie nie posiada istotnego znaczenia. Każdy przemysł z reguły poszukuje terenów tanich. Ograniczona ilość terenów przemysłowych w porcie oraz koszt ich przysposobienia powodują, że cena tych terenów jest zawsze wysoka. O ile zatem przemysł nie jest szczególnie zainteresowany w usługach portowych, a pragnie się inwestować na własnym terenie, nie będzie się w normalnych warunkach ubiegał o takie tereny. Przedsiębiorca, lokujący kapitał w przemyśle, unika wszelkich kosztów nieprodukcyjnych i ogranicza do minimum wydatki konieczne a niezwiązane bezpośrednio z warsztatem produkcji. W kalkulacji swej dąży z natury rzeczy do maksymalnego zmniejszenia kosztów terenu i budynków fabrycznych, a cały rozporządzalny kapitał angażuje w urządzenia fabryczne. Dążąc do zapewnienia sobie jak najdalej idącej pewności i swobody ruchu, przedsiębiorca przemysłowy stara się zapewnić sobie całkowitą rozporządzalność gruntem, na którym zamierza inwestować. Dążeniem przedsiębiorcy jest zatem inwestowanie na gruncie własnym, a nie na dzierżawionym.

W całokształcie zagadnienia należy uwzględnić jeszcze jedną, zwłaszcza w warunkach polskich nader istotną okoliczność. Polska odczuwa brak kapitałów. Przedsiębiorca, zwłaszcza mniejszy, nie zawsze posiada dostateczny kapitał niezbędny do należytego wyposażenia zakładu przemysłowego. Po większej części zmuszony jest poszukiwać kredytu. Z drugiej znów strony niezaprzeczona ciasnota kapitałowa na długo jeszcze powodować będzie, że kredyt w Polsce będzie drogi. Słabość finansowa klienta zmusza udzielającego kredyt do dużej ostrożności i jak najlepszego zabezpieczenia swoich interesów. Banki domagają się zabezpieczenia hipotecznego na gruncie fabrycznym, na budowlach, na maszynach, nawet, jak wskazuje znajdujący się w opracowaniu projekt rejestrowego prawa zastawu, na urządzeniach wytwórczych.

Zabezpieczenie oparte na prawie zabudowy w zastosowaniu do przemysłu wydaje się mieć wątpliwą wartość praktyczną. Prawo zabudowy stworzone zostało dla celów budownictwa mieszkaniowego na gruntach czynszowych i w tym zastosowaniu dało, wprawdzie nie na naszym gruncie, należyte rezultaty. Dla ułatwienia akcji kredytowej w zastosowaniu do zakładów przemysłowych stosowanie prawa zabudowy nie wydaje się celowym i właściwym. Właściciel gruntu użyczający prawa zabudowy ponosi zbyt wielkie ryzyko w wypadku tzw. „powrotu“ tego prawa. Ze względu zresztą na mały koszt murów budowli fabrycznych w stosunku do kosztów maszyn i innych urządzeń technicznych, kredyt oparty na prawie zabudowy, zabezpieczony do wysokości 50% kosztów murów, będzie tak mały, że nie przedstawia

żadnej wartości praktycznej dla przedsiębiorcy przemysłowego. Z kredytów opartych na prawie zabudowy mógłby korzystać wyłącznie drobny przemysł o bardzo niedużym wyposażeniu technicznym, na pokrycie kosztów którego kredyt oparty na budowli fabrycznej zupełnie wystarczy. Wchodziłby tu w grę przemysł wędzarniczy itp. Znajdujące się w opracowaniu rejestrowe prawo zastawu na urządzeniach wytwórczych będzie miało prawdopodobnie dla przemysłu większe znaczenie praktyczne, niż prawo zabudowy.

Niestety ramy niniejszych rozważań nie pozwalają na szersze rozwinięcie tego tematu i dlatego ograniczymi się do stwierdzenia, że w dzisiejszym stanie rzeczy prawo własności gruntu, jako warunek realizacji kredytu hipotecznego, posiada dla przedsiębiorcy poszukującego kredytu znaczenie zasadnicze.

POSZUKIWANIE KOMPROMISU

Jak tedy pogodzić słuszne interesy przedsiębiorstwa portowego, pragnącego zabezpieczyć sobie możliwość oprocentowania i amortyzacji wydatków poniesionych na przysposobienie portowych terenów przemysłowych z pozostającym z nim w sprzeczności interesem przemysłu, który nie posiada dostatecznie dużych własnych zasobów i musi dać odpowiednie zabezpieczenie swemu kredytodawcy? Dla obu stron zachowanie względnie uzyskanie prawa własności terenu przeznaczonego dla przemysłu portowego ma zupełnie istotne znaczenie, którego słuszności nie da się zaprzeczyć. Wielki przedsiębiorca silny kapitałowo, któremu nie zależy na kredycie, a zatem i na możności jego zabezpieczenia, mógłby oczywiście z łatwością przyjąć warunki, jakie mu port postawi. Czy jednak ze względu na pewną swobodę ruchów i poczucie pewności i niezależności zechce te warunki przyjąć i inwestować nie na własnym gruncie? Zresztą, jak się zazwyczaj dzieje w praktyce, strona silniejsza dyktuje warunki, a słabsza lub bardziej zainteresowana zmuszona jest je przyjmować.

Wobec sprzecznych i wykluczających się nawzajem wymagań obu stron trudno jest znaleźć właściwe rozwiązanie. Stwierdzić jednak można z pewnością, iż będzie nim każda koncepcja, gwarantująca ciągłość oprocentowania i amortyzacji poniesionych przez przedsiębiorcę portowego nakładów z jednej strony, i możliwość zabezpieczenia praw udzielającego kredytu na przedsiębiorstwie — z drugiej.

W praktyce prawdopodobnie do czasu właściwego rozstrzygnięcia zagadnienia strona bardziej zainteresowana będzie musiała zrezygnować z wyznaczonych warunków, a port w niejednym wypadku będzie musiał zaryzykować możliwość osiągnięcia spodziewanych korzyści i teren sprzedać.

MGR ZYGMUNT STEFANOWICZ

FRACHT STOSUNKOWY W TRANSPORCIE MORSKIM[1]

§ 1. PODSTAWOWE POJĘCIA UMOWY O PRZEWÓZ

POJĘCIE FRACHTU. KONTRAHENCI W UMOWIE O PRZEWÓZ

Podczas gdy w mowie potocznej „fracht" identyfikujemy z pojęciem ładunku czyli towaru, z punktu widzenia prawnego pod pojęciem tym rozumiemy przewoźne czyli należność za uskutecznienie przewozu, powstałą na podstawie dwustronnej umowy o przewóz, mocą której wynajmujący (nazwany również przewoźnikiem) przejmuje na siebie obowiązek dostarczenia ładunku drogą morską za wynagrodzeniem do określonego lub mającego się później określić miejsca przeznaczenia. Drugim kontrahentem tej umowy konsensualnej obok wynajmującego, którym z reguły jest armator lub jego zastępca kapitan (armator w znaczeniu właściciela statku lub posiadacza statku, który go wyposaża i uprawia nim żeglugę na własny rachunek), jest najemca zwany również wysyłającym. Poza nawiasem umowy o przewóz jako zainteresowani bezpośrednio ładunkiem w rozumieniu § 535 k. h.[2] prócz najemcy są: załadowca, dostarczający ładunek na statek, a wreszcie odbiorca, uprawniony na podstawie dokumentów do odbioru przewiezionego towaru.

CHARAKTER PRAWNY UMOWY O PRZEWÓZ

Obszerną literaturę prawniczą znajdziemy na temat charakteru prawnego umowy o przewóz. Gdy jedni prawnicy uważają ją za umowę najmu, inni traktują ją jako umowę o dzieło, a wreszcie niektórzy jako specyficzną umowę *sui generis*. Nadanie tego czy innego charakteru umowie o przewóz ma doniosłe znaczenie o tyle, że w braku odmiennych przepisów kodeksu handlowego zastosowanie mieć będą subsydiarnie przepisy kodeksu zobowiązań, a nadto w zależności od tego dojdziemy do odmiennych wniosków w odniesieniu do poruszonego zagadnienia frachtu stosunkowego. G. Schaps podkreśla, że należy w każdym wypadku indywidualnie ocenić, czy wola stron zmierzała przede wszystkim ku przedsięwzięciu pewnych

---

[1] Uwzględniono jedynie przepisy obowiązujące na ziemiach zachodnich Polski.

[2] K. h. oznacza kodeks handlowy niemiecki, którego IV księga, traktująca o handlowym prawie morskim, obowiązuje nadal na ziemiach zachodnich Polski.

świadczeń w kierunku przeniesienia ładunku z miejsca na miejsce, a więc osiągnięcia pewnego rezultatu czyli dzieła, czy też ku umożliwieniu kontrahentowi wykorzystania statku dla przewozu drogą morską; w zależności od tego należy uważać umowę o przewóz raz za umowę o dzieło, drugim razem za umowę najmu.[3] Ważność umowy o przewóz nie jest zależna od zawarcia jej na piśmie, z reguły jednakże przyjęła się prawie powszechnie forma pisemna *(charterpartie)* z wyjątkiem umowy o przewóz drobnicy, gdzie jedynym pisemnym dokumentem — aczkolwiek nie stwierdzającym umowy o przewóz — jest konosament czyli zaświadczenie o dokonanym załadowaniu towarów na statek i obowiązku wydania ich legitymowanemu odbiorcy.

RODZAJE UMOWY O PRZEWÓZ

Zgodnie z przepisem § 556 k. h. rozróżniamy umowę o przewóz rozciągającą się bądź na cały statek, bądź na jego odpowiednią część lub oznaczone pomieszczenie, lub wreszcie na poszczególne towary (drobnica). Podział ten ma zasadnicze znaczenie przy omawianiu niniejszego tematu o tyle, że przepisy o frachcie stosunkowym, zawarte w §§ 628 — 640 k. h., odnosić się będą do umowy o przewóz dotyczącej całego statku, przy czym kodeks czyni różnicę między podróżą prostą a złożoną, podczas gdy w innych wypadkach przepisy te obowiązują z pewnymi modyfikacjami, o których mowa w § 641.

PRZEDWCZESNE ROZWIĄZANIE I WYGAŚNIĘCIE UMOWY O PRZEWÓZ

Jak każda umowa obustronna, umowa o przewóz może być przedwcześnie rozwiązana bądź na skutek odstąpienia jednej ze stron kontrahujących za pomocą jednostronnego oświadczenia woli, skierowanego do drugiego kontrahenta, bądź przestaje istnieć *ipso iure* — innymi słowy wygasa skutkiem takich wydarzeń, które uniemożliwiają przewóz towarów lub też podróż znacznie opóźniają. Gdy odstąpienie od umowy nastąpi przed rozpoczęciem podróży, wynajmujący zobowiązany jest — w braku odmiennych postanowień umowy — do pełnego odszkodowania na rzecz najemcy, ostatni natomiast do zapłacenia postojowego, wszelkich wydatków łącznie z kosztami wyładowania, o ile towar był załadowany, oraz połowy umówionego frachtu (§ 580 — fracht martwy). Po rozpoczęciu podróży natomiast najemca zobowiązany już jest do pełnych świadczeń, które wynajmującemu przysługiwałyby, gdyby umowa o przewóz została całkowicie dokonana, a więc do zapłacenia pełnego frachtu oraz wszelkich roszczeń, wynikających z § 614 i 615 k. h.

[3] Schaps Georg Dr., *Das Deutsche Seerecht,* Berlin 1921, t. I. str. 303 i 304.

Inne natomiast skutki prawne wywołują wydarzenia przypadkowe, niezależne od woli stron, które albo rozwiązują umowę *ipso iure* albo upoważniają strony do odstąpienia od umowy i w zależności od tego nakładają na najemcę obowiązek zapłacenia pełnego frachtu, frachtu stosunkowego lub zwalniają go od obowiązku płacenia frachtu. Kodeks handlowy w § 628 wylicza przykładowo wydarzenia, powstałe przed rozpoczęciem podróży prostej, które uniemożliwiają przewóz towarów, a są nimi: utracenie statku na skutek nieszczęścia, uznanie statku za niezdatny do naprawy, zagrabienie, zatrzymanie i uznanie go za prawną zdobycz, a wreszcie utracenie towarów bądź oznaczonych w umowie o przewóz, bądź nieoznaczonych szczegółowo. Umowa o przewóz w tych wypadkach przestaje istnieć z mocy prawa, a strony nie są zobowiązane do żadnego odszkodowania. Wszelkie uboczne zobowiązania powstałe jeszcze przed zdarzeniem, jak postojowe itd., pozostają nadal w mocy. Ustęp drugi tegoż paragrafu czyni wyjątek od powyższej zasady, a mianowicie, że umowa nie traci mocy obowiązującej, jeżeli ładunek zostanie utracony w czasie wyczekiwania (§ 579) a najemca niezwłocznie oświadczy gotowość dostarczenia innych towarów i dostarczanie ich rozpocznie jeszcze w tym okresie. Musi on oczywiście ponieść ewentualną nadwyżkę tego ładowania, o ile ona jest uzasadniona, i wynagrodzić szkodę, którą wynajmujący poniósł na skutek przekroczenia czasu wyczekiwania. Analogiczne do § 628 k. h. przepisy traktujące o niemożliwości świadczenia, powstałej bądź w chwili zawarcia umowy, bądź później, znajdujemy w art. 56 i 267 kodeksu zobowiązań. W obydwu wypadkach umowy są nieważne. Niemożliwość świadczenia może również przed rozpoczęciem podróży zaistnieć na skutek zarządzeń władz wyższych przez nałożenie na statek embarga czyli zawłaszczenia statku do służby na rzecz państwa własnego lub obcego wzgl. aresztu, przez zarządzenie blokady portu załadowania lub przeznaczenia, przez wydanie zakazu wywozu lub przywozu poszczególnych towarów, a wreszcie na skutek wypowiedzenia wojny. Każdej ze stron przysługuje wtenczas prawo odstąpienia od umowy bez obowiązku odszkodowania.

§ 2. FRACHT STOSUNKOWY WEDŁUG OBOWIĄZUJĄCYCH PRZEPISÓW

POJĘCIE FRACHTU STOSUNKOWEGO I PRZEPISY K. H.

Całkowicie zmienia się sytuacja prawna stron, gdy podróż została już rozpoczęta. Paragraf 630 k. h. postanawia, że umowa o przewóz kończy się, gdy statek w czasie podróży zostanie utracony przez przypadek, jednakże najemca ma uiścić tę część przewoźnego od

towarów schronionych lub ocalonych — nie wyżej ich wartości — która przypada w stosunku podróży odbytej do całej podróży (fracht stosunkowy). Ustawa więc daje nam ścisłą definicję frachtu stosunkowego. Schaps określa fracht stosunkowy jako tę część frachtu, którą należy płacić stosunkowo za odbytą część podróży do chwili wygaśnięcia umowy o przewóz. Sowiński nazywa frachtem stosunkowym fracht od wyratowanych ładunków za odbytą część podróży, nieprzekraczający wartości tych ładunków.[4] Następny paragraf tj. 631 k. h. łagodzi nieco przepis o frachcie stosunkowym i powiada, że przy obliczaniu frachtu stosunkowego uwzględnia się nie tylko stosunek przebytej przestrzeni do tej, która miała być przebyta, lecz również stosunek nakładu kosztów i czasu, niebepieczeństw i trudów, połączonych przeciętnie z dokonaną częścią podróży, do takichże nakładów niedokonanej podróży. Zasada, że wynajmujący ponosi ryzyko utraty statku i frachtu, najemca zaś utraty ładunku, doznaje przez pkt. 2 § 630 k. h. pewnego ograniczenia w tym sensie, że maksymalną granicą frachtu stosunkowego jest wartość towarów (oczywiście w miejscu ich schronienia) po odciągnięciu kosztów wyratowania, których wysokość musi udowodnić obowiązany do płacenia a pragnący odciągnięcia ich.[5] Na ten właśnie moment wartości towarów w miejscu ich schronienia należałoby kłaść szczególny nacisk przy ustalaniu definicji frachtu stosunkowego. Obowiązany do płacenia jest w zasadzie najemca. W razie, gdy wyratowany towar ma być wydany nie jemu lecz załadowcy lub właścicielowi konosamentu, ci ostatni płacą fracht stosunkowy. Obowiązany do płacenia odpowiada więc ograniczenie osobiście do wysokości wartości towaru i może chronić się zarzutem, że ładunek nie przedstawiał większej wartości od żądanej, w żadnym wypadku jednak nie ma prawa abandonu ocalonego ładunku. Fracht stosunkowy należy, jak wyżej zaznaczono, płacić od towarów schronionych lub ocalonych, odnośnie których na rzecz wynajmującego ciąży prawo zastawu. Na równi z nimi traktuje się towary sprzedane w stanie zatopionym. Przy obliczaniu frachtu stosunkowego, które jest obliczaniem czysto matematycznym, należy więc stwierdzić najbardziej oddalony punkt podróży, który statek osiągnął, nawet gdyby należało go obliczyć według stopni długości lub szerokości geograficznej — dlatego że umowa wygasła na otwartym morzu a wynajmujący powrócił do miejsca rozpoczęcia podróży lub zawinął do portu schronienia albo portu leżącego nie na trasie zamierzonej podróży.[6] W razie procesu, o ile chodzi o obliczenie kosztów i czasu, nie-

---

[4] Sowiński Władysław dr. *Prawo handlowe morskie*, Warszawa 1935, str. 154.
[5] Meyer Otto *Über die Distanzfracht des Seerechtes*, Leipzig 1912, str. 26.
[6] Ibid., str. 29.

bezpieczeństw i trudów, wysokość ich oblicza sędzia według swobodnego uznania. Przykładowo obliczenie przedstawia się następująco: ładunek w stanie zatopionym został sprzedany za 5 000 zł, kupujący wydobył ładunek i uzyskał cenę kupna 15 000 zł; punktem wyjścia dla obliczenia frachtu stosunkowego będzie nie suma 5 000 lecz 15 000 złotych.

Wychodzimy zawsze z założenia, że statek zatonął, a część ładunku została ocalona. Kierownik statku, nawet pod nieobecność zainteresowanych ładunkiem, ma obowiązek dbać o dobro ładunku. W szczególności jest on uprawniony i zobowiązany w nagłej potrzebie towar sprzedać, dać go przewieźć na rachunek osób zainteresowanych na innym statku do miejsca przeznaczenia, oddać na skład a nawet — dla uzyskania środków potrzebnych dla dalszego przewozu lub konserwacji ładunku — część jego sprzedać lub dać w zastaw bodmeryjny. Kierownik statku za szkodę wynikłą z uchybienia powyższym obowiązkom odpowiada z §§ 511 i 512 k. h., obok niego odpowiada przedsiębiorca okrętowy z ust. 3 § 632 k. h., a wreszcie wynajmujący, nie będący armatorem, z przepisów kodeksu zobowiązań, w szczególności na podstawie art. 134 wzgl. 144 tegoż kodeksu. Oczywiście w razie utraty statku i ładunku obowiązek zapłacenia przewoźnego odpada, a umowa *ipso iure* wygasa, chyba że co innego wynika z § 618 k. h. A więc za ładunek, który nie został odstawiony z powodu przyrodzonej mu właściwości (wewnętrznego zepsucia, ulatniania się, zwykłego wycieku), tudzież za zwierzęta, które padły podczas podróży, należy płacić przewoźne.

Cofnijmy się nieco wstecz, gdzie mowa była o prawie odstąpienia stron od umowy przed rozpoczęciem podróży na skutek zarządzeń władz wyższych. Analogiczny przepis, będący wynikiem logicznego rozumowania ustawodawcy, znajdujemy w § 634 k. h. o zarządzeniu władz wyższych wydanych po rozpoczęciu podróży. Strony i w tym wypadku uprawnione są do odstąpienia od umowy bez obowiązku odszkodowania, jednakże w razie zaistnienia przeszkód wymienionych w pkt. 1 § 629 k. h. (embargo, zawładnięcie statkiem, blokada portu ładowania albo przeznaczenia lub zakaz dotarcia do miejsca przeznaczenia itd.) każda ze stron, nim od umowy odstąpi, musi czekać na usunięcie przeszkody 3 względnie 5 miesięcy, zależnie od tego, czy statek znajduje się w porcie europejskim czy pozaeuropejskim. Czasokres biegnie od chwili, w której kierownik statku dowie się o przeszkodzie podczas pobytu w pewnym porcie, albo też od tego dnia, w którym zawinie do pierwszego portu po otrzymaniu wiadomości na morzu. Wyładowanie statku odbywa się — w braku odmiennego układu — w tym porcie, w którym znajduje się on w chwili oznajmienia o cofnię-

ciu się od umowy. Za odbytą część podróży najemca zobowiązany jest zapłacić fracht stosunkowy, który oblicza się tak, jak uprzednio wykazano, a więc zgodnie z przepisami §§ 630 i 631 k. h.

Podczas gdy przepisy o frachcie stosunkowym są ściśle unormowane w §§ 630 — 634, istnieje rozbieżność zdań prawników, czy należy płacić fracht stosunkowy również w wypadku § 637 k. h., który traktuje o przypadkowych udaremnieniach podróży na skutek zjawisk natury, jak niski stan wody, zamarznięcie portu przeznaczenia itd. Wypadki takie nie mają zasadniczo żadnego wpływu na prawa i obowiązki stron, chyba że widoczny cel umowy zostanie przez taki postój udaremniony.[7] Gdy jedni prawnicy twierdzą, że zastosowanie mieć tu będą przepisy kodeksu zobowiązań o niemożliwości świadczenia, inni — a między nimi Schaps — są zdania, że po rozpoczęciu podróży, analogicznie do przepisu § 634 ust. 5, za odbytą część podróży należy płacić fracht stosunkowy, o ile jedna ze stron korzysta z prawa odstąpienia od umowy.

Gdy dotychczas mowa była o umowach o przewóz całego statku podczas podróży prostej, § 640 mówi o frachcie stosunkowym w razie podróży złożonej, tj. gdy statek musi wykonać podróż składającą się z różnych odcinków mających ze sobą ścisły związek. Typowym przykładem podróży złożonej jest podróż do miejsca przeznaczenia i z powrotem lub podróż z balastem do miejsca załadowania a stąd do miejsca przeznaczenia. W wypadku takiej podróży złożonej mają zastosowanie przepisy §§ 628 — 639 z tym, że podróż uważa się za rozpoczętą, o ile ona nastąpiła z portu załadowania. A więc w czasie podróży do portu załadowania wynajmujący nie ma żadnych roszczeń o fracht stosunkowy. Po przybyciu natomiast do portu ładunkowego, choćby przed rozpoczęciem podróży z tego portu, wynajmujący otrzyma za podróż dojazdową odszkodowanie obliczone według zasad frachtu stosunkowego. W innych wypadkach podróży złożonej przepisy §§ 628 — 631 mają zastosowanie o tyle, o ile istota i osnowa umowy temu się nie sprzeciwiają.

Jakie są modyfikacje, gdy umowa dotyczy części statku lub drobnicy, o tym mówi § 641. Przepis ten postanawia między innymi, że w wypadkach §§ 629 i 634 stronom przysługuje zaraz po powstaniu przeszkody i bez względu na jej trwanie prawo odstąpienia od umowy, a więc w razie zarządzeń władz wyższych nie potrzeba np. odczekać 3 względnie 5 miesięcy.

[7] Diedrichsen Carl, *Für und wieder die Distanzfracht,* Würzburg 1918, str. 28.

ROZWÓJ HISTORYCZNY FRACHTU STOSUNKOWEGO. WNIOSKI

Przepisy o frachcie stosunkowym zaczerpnięte zostały ze średniowiecza, nieznane natomiast były w prawie rzymskim. Pierwsze ich ślady znajdujemy w *Rôles d'Oléron,* pochodzących z XII stulecia, oraz w prawach Lubeki. Przejęte następnie zostały przez ogólne pruskie prawo krajowe. Wśród ustawodawstw wzorowanych na niemieckim, podobne przepisy, z pewnymi mniej lub więcej dużymi odchyleniami, obowiązują obecnie w ustawodawstwie skandynawskim, francuskim, tureckim i włoskim, w przeciwieństwie do ustawodawstwa angielskiego, wzorującego się na nim ustawodawstwa Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej oraz ustawodawstwa belgijskiego. Kroki w kierunku ujednolicenia przepisów o frachcie stosunkowym zostały w czasach nowszych przedsięwzięte na kongresach: berneńskim (1880) i brukselskim (1888), na konferencjach: weneckiej i paryskiej (1911), i na dalszych konferencjach Międzynarodowego Komitetu Morskiego *(Comité Maritime International),* które wypowiedziały się bądź za frachtem stosunkowym, bądź przeciw niemu.

W istocie zależnie od charakteru prawnego, jaki nadamy umowie o przewóz, dochodzimy do odmiennych wniosków, i w tym tkwi sedno rzeczy i rozbieżności zdań.

Przeciwnicy frachtu stosunkowego, traktujący umowę o przewóz jako umowę o dzieło, której istotnym znamieniem jest wynik pracy, twierdzą, że gdy rezultat nie został osiągnięty, skutki winny ponieść strony. Za utrzymaniem jednak frachtu stosunkowego przemawiają przede wszystkim względy słuszności, bo przecież najemca w wypadku ocalenia ładunku lub jego części czerpie znaczne korzyści, w podziale których niewątpliwie winien partycypować wynajmujący.

Wypowiadając się zatem za utrzymaniem frachtu stosunkowego, musimy bez względu na charakter prawny umowy o przewóz przepisy te traktować jako stanowiące wyjątek od zasady, wyrażonej w różnych kodeksach cywilnych, specyficzny tylko w odniesieniu do transportu morskiego.

VARIA

TENDENCJE ROZWOJOWE PORTÓW GDYNI I GDAŃSKA W 1938 R. NA TLE OSTATNICH PRZEMIAN POLITYCZNYCH EUROPY ŚRODKOWEJ

Dynamizm przemian politycznych 1938 roku nie mógł pozostać bez wpływu na pracę portów polskiego obszaru celnego. Wypadki ubiegłego roku, niezależnie od dużego zasięgu politycznego, wywarły również poważny wpływ na kształtowanie się europejskich stosunków gospodarczych. Niepowstrzymany rozwój tych przemian w obecnej chwili wyklucza możliwość stawiania jakiejś prognozy stałego rozwoju pewnych z góry oznaczonych zamierzeń gospodarczych.

Pierwszym z tych wydarzeń w 1938 roku było przyłączenie Austrii do Rzeszy Niemieckiej, co niewątpliwie musiało wywrzeć swój wpływ na kurczenie się możliwości akwizycyjnych portów p. o. c. w tej części Europy środkowej. Jednakże wobec nader nikłego w ostatnich latach udziału tranzytu austriackiego w obrotach towarowych portów p. o. c. strata ta nie tylko nie odegrała poważniejszej roli w pracy tych portów, ale z łatwością da się zrekompensować nowymi osiągnięciami.

Wydarzeniami o zasadniczym znaczeniu dla pracy portów p. o. c. były najpierw zmiany powstałe na skutek przyłączenia Sudetów do Niemiec i powrotu Zaolzia do Polski na jesieni 1938 roku, a wreszcie w początkach 1939 roku — wcielenie Czech i Moraw do Niemiec oraz protektorat Rzeszy nad Słowacją. Porty p. o. c. straciły jednego z najpoważniejszych swoich klientów na rzecz portów niemieckich, a przede wszystkim Szczecina. Straty w pierwszym rzędzie dotkną port gdański, przeładowujący ostatnio poważne ilości rud tranzytowych dla czechosłowackich zakładów przemysłowych. O ile jednak zmniejszą się ładunki tranzytowe, to wzrosnąć natomiast powinny przewozy wewnętrzne, a tym samym i ogólne obroty zamorskie portów p. o. c. Będzie to przede wszystkim wynikiem powrotu do Polski Zaolzia, którego obroty zagraniczne kierowane były częściowo przez porty p. o. c., jako ładunki tranzytowe, od momentu zaś wcielenia Zaolzia do Polski staną się częścią składową handlu zagranicznego Polski. O dużej słuszności tych tez mówią wyniki przywozu w porcie gdańskim, które w 1938 roku nie tylko utrzymały swój stan posiadania, ale nawet wykazały pewien nieznaczny wzrost. Na podkreślenie zasługuje tu przede wszystkim wzrost przywozu wytworów pochodzenia mineralnego (głównie rud żelaznych).

Wydarzenia z marca 1939 roku, ustalające wspólną granicę polsko-węgierską, dadzą niewątpliwie poważny asumpt działalności akwizycyjnej portów p. o. c. w kierunku wzmożenia dotychczas nieznacznych, a mających wszelkie dane, aby stały się poważnymi, ładunków tranzytowych węgierskich.

W ślad za płynnością życia politycznego idzie płynność i kruchość wielu ostatnich układów gospodarczych. Zawarty w końcu 1938 roku układ handlowy

polsko-litewski normował między innymi również zagadnienie tranzytu oraz szereg spraw związanych z żeglugą i obrotem morskim. Układ ten rokował duże korzyści dzięki współdziałaniu portu kłajpedzkiego z Gdynią dla obopólnej współpracy przy wykorzystaniu usług, jakie port gdyński miał zapewnić wymianie towarowej Litwy z krajami zamorskimi. Wobec wydarzeń politycznych z marca 1939 roku, zmieniających mapę w tej części Europy z chwilą wcielenia całego obszaru kłajpedzkiego do Rzeszy, trudno jest w obecnej chwili pokładać jakąkolwiek nadzieję na tak dobrze rokującą współpracę portów gdyńskiego i kłajpedzkiego.

Zjawiska te, niezależnie od szeregu innych, jak np. trwającej do niedawna wojny domowej w Hiszpanii, musiały wpłynąć na bardzo silną tendencję zniżkową w handlu światowym, jaka dała się zaobserwować w 1938 roku. Porty, będące na ogół czułymi barometrami wymiany międzynarodowej, tendencje te wyczuły najwyraźniej. O ile rok 1937 był okresem bardzo poważnego wzrostu obrotów w większości portów świata, to rok miniony wykazuje niewątpliwie zdecydowaną tendencję zahamowania się wzrostu, a nawet spadek obrotów wielu portów.

Zmniejszyły się obroty towarowe szeregu najpoważniejszych portów francuskich, a przede wszystkim Marsylii i Rouen. Szczególnie poważny spadek obrotów Marsylii łączy się w pierwszym rzędzie z panującym tam strajkiem robotników portowych. W Antwerpii zmniejsza się tak przywóz, jak i wywóz towarów. Obroty jednego z największych portów europejskich — Rotterdamu utrzymują się na poziomie poprzedniego roku, przy nader nieznacznym, 0,04-procentowym wzroście. Wzrost tych obrotów Rotterdam zawdzięcza przede wszystkim przywozowi, gdyż wywóz wykazuje spadek. Obsługując m. in. bogate zagłębia Ruhry i Saary, Rotterdam jest ostatnio poważnym portem przeładunkowym szeregu importowanych surowców, przeznaczonych w pierwszym rzędzie dla przemysłów hutniczo-metalurgicznych tej części krajów Rzeszy Niemieckiej. Porty niemieckie, nastawione na wzrastający stale przywóz surowców, wykazują na ogół wzrost obrotów. Na szczególne podkreślenie zasługuje tu zwłaszcza poważny wzrost przywozu w Hamburgu. Wzrasta tu przywóz rud, surowców oleistych i produktów spożywczych, a przede wszystkim zboża. Struktura obrotów towarowych portów niemieckich jest najzupełniej odbiciem tendencji gospodarki niemieckiej, nastawionej na poczynienie maksymalnych zapasów wojennych. Pewnym wyjątkiem jest tu port szczeciński. W 1938 roku Szczecin wykazał około 6-procentowy spadek zamorskich obrotów towarowych, gdyż kabotażowe wykazały nieznaczny wzrost. Ostatnie wydarzenia polityczne w Europie środkowej będą w pierwszym rzędzie zdyskontowane w najbliższym czasie przez port szczeciński, który, według opinii niemieckiej prasy gospodarczej, stanie się bazą wylotową dla szeregu państw basenu naddunajskiego. Opinia ta nie będzie zapewne gołosłowna, zwłaszcza z chwilą zrealizowania kanału Odra—Dunaj.

Na tle tych przemian polityczno-gospodarczych gospodarka narodowa Polski święciła swoje nowe pozytywne osiągnięcia. Wzrosła w poważnym stopniu produkcja szeregu przemysłów, a przede wszystkim na szczególne podkreślenie zasługuje wzrost inwestycji maszynowych w przemyśle (wskaźnik 147,1 w IV kwartale 1938 r. wobec wskaźnika 100 w 1937 r.). Podobnie jak w 1937 roku, wzrasta produkcja przemysłów kluczowych: hutniczego i metalowego, oraz szeregu przemysłów przetwórczych, jak chemicznego, papierniczego, mineralnego, skórnego, włókienniczego i innych.

W ślad za rozrostem gospodarczym kraju wzrasta również wymiana z zagranicą. Ogólny plafon handlu zagranicznego R. P. i W. M. Gdańska wzrasta tak co do ilości, jak i wartości. Podobnie jak w roku poprzednim, bilans handlu zagranicznego Polski wykazuje saldo ujemne. Drugie z rzędu po ośmiu latach saldo ujemne wynosi w 1938 roku 115 680 tys. zł, a więc prawie dwa razy więcej aniżeli w 1937 roku (58 810 tys. zł). Saldo to, związane ściśle z dobrą koniunkturą gospodarstwa narodowego Polski, spowodowane zostało postępującym nadal i w roku minionym wzrostem przywozu surowców zamorskich. Saldo to, podobnie jak i w roku ubiegłym, jest wynikiem dodatnich obrotów z krajami europejskimi oraz trwale ujemnych z krajami pozaeuropejskimi. W roku minionym najpoważniejsze saldo ujemne wykazały kraje Stanów Zjednoczonych A. P., Australii z Nową Zelandią, Argentyny, Brazylii, Indii Brytyjskich oraz Holenderskich. Są to dostawcy najpoważniejszych dla nas surowców, jak bawełny, wełny, skór, rud oraz złomu.

Na tle tylu różnorodnych współczynników wyniki pracy portów p. o. c. w 1938 roku są zupełnie zadowalające. Po raptownym skoku wzwyż w poprzednim roku, rok 1938 przynosi stabilizację obrotów towarowych obu portów. Zamorskie obroty towarowe obu portów p. o. c. wyniosły w 1938 roku 16 300 632,5 t.[1], wykazując nader nieznaczny, 0,6-procentowy wzrost w stosunku do obrotów 1937 roku — 16 206 954,6 t.[1]. Są to nadal wyniki najpoważniejsze i nienotowane dotychczas przez żaden z większych portów Bałtyku, przewyższające nadal w poważnym stopniu najlepsze dotychczas poprzednie wyniki pracy portów p. o. c. w 1931 roku (13 630 617 t.).

Podkreślone wyżej zjawisko stabilizacji obrotów występuje również w udziale obu portów w handlu zagranicznym R. P. i W. M. Gdańska, co ilustruje zestawienie za ostatnie lata.

Tabl. 3. Udział Gdyni i Gdańska w handlu zagranicznym R. P. i W. M. Gdańska[1]

(w %)

Lata	Przywóz		Wywóz		Razem	
	waga	wartość	waga	wartość	waga	wartość
1935	49,1	61,3	78,0	63,7	73,4	62,5
1936	55,0	64,7	84,2	65,9	77,2	65,3
1937	61,7	65,5	81,8	66,2	77,9	65,9
1938	64,4	61,3	80,6	64,4	77,7	62,7

[1] Źródło: *Roczniki Handlu Zagr. R. P. i W. M. Gdańska*, wyd. Głównego Urzędu Statystycznego w Warszawie, oraz obliczenia własne (1938 r.)

Najlepsze dotychczas rezultaty w obsłużeniu rodzimego handlu zagranicznego przez oba porty p. o. c. występują właściwie w 1937 r. Rok 1938 przynosi już bardzo nieznaczne zmniejszenie się tych udziałów.

W uzyskanych ostatnio wynikach oba porty partycypują niemalże jednakowo. Dominuje tu naturalnie od szeregu lat port gdyński. O ile przyjmiemy obroty obu portów za 100 (16 300 623,5 t.), udział Gdyni wyniesie 56,3%, Gdańska zaś pozostałe 43,7%.

Ogólne wyniki osiągnięte przez poszczególne porty polskiego obszaru celnego są następujące:

[1] Źródło: Materiały Urzędu Morskiego w Gdyni i Rady Portu i Dróg Wodnych w Gdańsku.

Tabl. 4. Obroty Gdyni i Gdańska pod względem wagi[1]
(w tonach)

Lata	Gdynia	Gdańsk
1937	9 006 176,3	7 200 778,3
1938	9 173 437,6	7 127 194,9

[1] Źródło: materiały Urzędu Morskiego w Gdyni i Rady Portu i Dróg Wodnych w Gdańsku.

Obroty portu gdyńskiego wykazały w 1938 roku nieznaczny, 1,8-procentowy wzrost w stosunku do roku 1937. Port gdański wykazał natomiast równie nieznaczny, 1-procentowy spadek swych obrotów towarowych. Spadek ten, wynoszący w liczbach absolutnych 73 583,4 t., jest wielkością nie mającą większego wpływu na życie portu. Stąd śmiało możemy twierdzić, iż obroty zamorskie portu gdańskiego w 1938 r. zostały utrzymane na poziomie roku 1937. Zjawisko to nabierze specjalnej wymowy, jeżeli uwzględni się tło wypadków, mających ścisły związek z pracą obu portów, a wobec tranzytu dominującego w Gdańsku, odnoszących się szczególnie jaskrawo do portu gdańskiego. O pierwszych wypadkach, a mianowicie zmianach politycznych w Europie środkowej, wspomniano już na początku Zgodnie ze sprawozdaniem Rady Polskich Interesantów Portu Gdańskiego za 1938 r., drugim czynnikiem wpływającym ujemnie na obroty portowe był „odpływ ładunków związanych z tymi firmami żydowskimi, które zmuszono do opuszczenia Gdańska"[2]. Jak słusznie stwierdza sprawozdanie Rady Polskich Interesantów Portu Gdańskiego, fakt, iż pomimo wybitnie niesprzyjających okoliczności, obroty portu gdańkiego uległy tylko minimalnemu zmniejszeniu, może świadczyć dobitnie o zdecydowanej woli i szczerej chęci polskiego zaplecza do alimentowania portu gdańskiego. Fakt ten powinien być również świadectwem możliwości dalszego rozwoju obrotów portu gdańskiego.

W obydwu portach p. o. c. najdonioślejszą rolę odgrywają ładunki masowe (węgiel, drzewo, rudy, złom, fosforyty, żużle Thomasa, piryty i zboże), stanowiąc w 1938 roku 86,4% ogólnych obrotów — przywozu i wywozu łącznie, podczas gdy drobnica stanowi zaledwie 13,6%, co ilustruje poniższe zestawienie.

Tabl. 5. Ładunki masowe i drobnicowe w ogólnych obrotach zamorskich portów p. o. c.[1]
(w tonach)

Lata	Masowe	Drobnica
1937	14 039 274,7	2 167 679,9
1938	14 074 958,1	2 225 673,4

[1] Obliczenia własne według danych Urzędu Morskiego w Gdyni i Rady Portu i Dróg Wodnych w Gdańsku.

O ile ładunki masowe w obu portach p. o. c. w 1938 r. wykazują nieznaczny, 3-procentowy spadek, to natomiast ładunki drobnicowe 2,7-procentowy wzrost.

W przeładunkach towarów masowych i drobnicowych oba porty partycypują niemal jednakowo, co ilustruje poniższe zestawienie.

[2] *Sprawozdanie Rady Polskich Interesantów Portu Gdańskiego w Gdańsku za rok 1938,* Gdańsk 1939, str. 14.

Tabl. 6. Ładunki masowe i drobnicowe w ogólnych obrotach zamorskich Gdyni i Gdańska[1]

(w tonach)

Lata	Masowe		Drobnica	
	Gdynia	Gdańsk	Gdynia	Gdańsk
1937	7 712 729,3	6 326 545,4	1 293 447,0	874 232,9
1938	7 814 271,0	6 260 688,1	1 359 166,6	866 506,8

[1] Źródło: materiały Urzędu Morskiego w Gdyni i Rady Portu i Dróg Wodnych w Gdańsku.

W Gdyni ładunki masowe stanowią 85,2% ogólnych obrotów (drobnicowe 14,8%), w Gdańsku zaś 87,8% (drobnicowe 12,2%). W ostatnim 1938 roku obserwujemy w Gdyni nieznaczny, 1-procentowy wzrost ładunków masowych oraz nieco poważniejszy, 5,1-procentowy wzrost ładunków drobnicowych; w Gdańsku zaś nieznaczny, 1,04-procentowy spadek ładunków masowych oraz nieco mniejszy, gdyż 0,9-procentowy spadek ładunków drobnicowych.

Pomimo tego wartość ogólnych obrotów towarowych obu portów p. o. c. (przywóz łącznie z wywozem), które weszły do względnie wyszły z obszaru celnego Polski w 1938 roku zmniejszyła się w obu portach, co ilustruje poniższe zestawienie.

Tabl. 7. Obroty Gdyni i Gdańska pod względem wartości[1]

(w tys. zł)

Lata	Gdynia	Gdańsk
1937	1 197 163	415 844
1938	1 183 260	375 741

[1] Źródło: *Miesięcznik Handlu Zagran. R. P. i W. M. Gdańska*, wyd. G. U. S.

Wartość obrotów portu gdyńskiego zmniejszyła się o przeszło 1%, gdańskiego zaś o przeszło 9%.

W przeciwieństwie do większości portów świata będących bazami wypadowymi państw przemysłowych, a więc posiadających przywóz znacznie większy aniżeli wywóz, porty p. o. c., związane z rolniczą strukturą macierzystego zaplecza, są portami wywozowymi. Od szeregu lat tak niekorzystne zjawisko z punktu widzenia interesów portu, jakim jest rozpiętość pomiędzy przywozem a wywozem, stopniowo zanika. W porcie gdańskim rok miniony wnosi tu nową poprawę, wykazując zmniejszenie stosunku przywozu do wywozu (1:3,6 w 1938 r. wobec 1:3,8 w 1937 r.). W Gdyni natomiast, wobec spadku przywozu i wzrostu wywozu, stosunek ten zwiększając się uległ nieznacznemu pogorszeniu i wyraża się w r. 1938 jak 1:5,0 wobec 1:4,2 w 1937 roku.

W 1938 roku oba porty p. c. o. razem wykazały nieznaczny, 4,4-procentowy spadek przywozu zamorskiego oraz również nieznaczny, 1,8-procentowy spadek wywozu zamorskiego, co ilustruje poniższe zestawienie.

Tabl. 8. Łączne obroty portów p. o. c. pod względem wagi[1]
(w tonach)

Lata	Przywóz	Wywóz
1937	3 233 932,5	12 973 022,1
1938	3 090 494,1	13 210 138,4

[1] Źródło: materiały Urzędu Morskiego w Gdyni i Rady Portu i Dróg Wodnych w Gdańsku.

Podobnie jak waga, zmniejsza się również wartość obrotów przywozu i wywozu obu portów p. o. c., co ilustruje poniższe zestawienie.

Tabl. 9. Łączne obroty portów p. o. c. pod względem wartości[1]
(w tys. zł)

Lata	Przywóz	Wywóz
1937	821 333	791 674
1938	796 028	762 973

[1] Źródło: *Miesięcznik Handlu Zagranicznego R. P. i W. M. Gdańska*, wyd. G. U. S.

Następstwem tych zmian wartości przywozu i wywozu obu portów p. o. c. jest zmniejszenie się udziałów procentowych portów Gdyni i Gdańska w handlu zagranicznym Polski, co ilustruje zestawienie za ostatnie lata.

Tabl. 10. Udział obrotów poszczególnych portów p. o. c. w handlu zagr. R. P. i W. M. Gdańska[1]
(w %)

Lata	Waga		Wartość	
	Gdynia	Gdańsk	Gdynia	Gdańsk
1935	44,5	28,9	42,7	19,9
1936	46,3	30,9	46,7	18,6
1937	46,2	31,7	48,9	16,9
1938	46,1	31,7	47,6	15,1

[1] Źródło: *Roczniki Handlu Zagranicznego R. Z. i W. M. Gdańska*, wyd. G. U. S.

Jeżeli chodzi o udział wartościowy, to najlepsze wyniki dla portu gdyńskiego miały miejsce w 1937 roku (48,9%), dla Gdańska zaś znacznie wcześniej, gdyż akurat dziesięć lat temu, w 1929 roku (25,2%), kiedy to port gdański osiągnął swoje rekordowe wyniki w zamorskich obrotach towarowych (8 559 649 ton).[3]

W udziałach wagowych najlepsze wyniki osiągnął port gdyński w 1936 roku (46,3%), port gdański zaś w 1931 roku (37,5%). Ostatni, 1938 rok jest więc okresem, kiedy to oba porty p. o. c. w mniejszym lub większym stopniu zmniejszają swoje udziały w handlu zagranicznym Polski.

Spadek przywozu spowodowała przede wszystkim grupa towarów masowych, a właściwie złom żelazny, i to wyłącznie w porcie gdyńskim. Po raz pierwszy w

[3] Źródło: materiały Rady Portu i Dróg Wodnych w Gdańsku.

rozwoju obrotów portu gdyńskiego przywóz zamorski załamał się o 11,1% w stosunku do przywozu zamorskiego w 1937 r. (1 718 003,7 t.). Port gdański natomiast wykazuje w 1938 roku 3,2-procentowy wzrost przywozu (1 563 958,4 t. w 1938 roku wobec 1 515 928,8 t. w 1937 r.). Poniższe zestawienie ilustruje przywóz zamorski w obu portach polskiego obszaru celnego.

Tabl. 11. Przywóz Gdyni i Gdańska według towarów[1]
(w tys. ton)

Grupy towarów \ Lata	1937 Gdynia	1937 Gdańsk	1938 Gdynia	1938 Gdańsk
I. Wytwory pochodzenia roślinnego	179,0	34,0	182,7	49,6
II. Zwierzęta żywe i wytw. poch. zw.	51,5	43,5	68,4	42,7
III. Wytwory pochodz. mineralnego	262,9	1 257,0	229,8	1 283,3
IV. Woski, tłuszcze poch. roślinnego i zwierzęcego	23,1	7,0	22,3	22,8
V. Przetwory spożywcze, tytoń . .	7,0	15,5	12,7	11,1
VI. Przetw. chemiczne, farmaceut., farby	237,8	53,9	240,9	76,9
VII. Skóry, futra, wyroby skórzane .	28,1	0,4	38,2	0,3
VIII. Surowce włókiennicze i wyroby z nich	149,8	2,8	164,8	2,6
IX. Kauczuk i wyroby	9,0	4,8	10,6	2,3
X. Drewno, korek i wyroby koszyk.	2,1	7,6	3,8	7,1
XI. Papier i wyroby	33,3	9,2	25,0	9,9
XII. Wyroby kamieniarskie, ceram. i szklane	0,6	0,6	1,6	0,4
XIII. Metale i wyroby z nich	714,2	77,1	502,2	46,6
XIV. Maszyny, aparaty i sprzęt elektr.	6,8	2,1	10,5	1,4
XV. Środki transportowe	8,5	0,4 (XV–XX)	10,6	6,9 (XV–XX)
XVI. Wagi i narzędzia	3,3		1,1	
XVII — XX. Towary różne	1,0		1,3	
Razem	1 718,0	1 515,9	1 526,5	1 563,9

[1] Źródło: materiały Urzędu Morskiego w Gdyni i Rady Portu i Dróg Wodnych w Gdańsku.

Jak już wspomniano wyżej, spadek przywozu w porcie gdyńskim spowodowała przede wszystkim grupa metali i wyrobów z nich, a właściwie jedynie pozycja złomu żelaznego, wykazująca po rekordowych osiągnięciach w 1937 roku (677 948 t.) bardzo poważny, przeszło 34-procentowy spadek w 1938 roku (447 013 t.). W związku ze znacznym wzrostem cen złomu na najpoważniejszych rynkach świata i coraz większymi trudnościami nabycia go, liczyć się należy w najbliższym czasie z intensywniejszymi zakupami złomu na rynku krajowym — w pierwszym rzędzie złomu kolejowego. Z innych ładunków masowych zwraca uwagę poważny, przeszło 79-procentowy spadek przywozu pirytów w porcie gdyńskim (6043 t. w 1938 r. wobec 29 306 t. w 1937 r.). W porcie gdańskim natomiast przywóz pirytów zmniejszył się o ok. 40% (90 900 t. w 1938 r. wobec 154 177 t. w 1937 r.). W obu portach wzrasta przywóz rud, przeładowywanych niemal w 85% w porcie gdańskim. Zgodnie z podziałem pracy obu portów p. o. c., port gdański przeładowuje ich prawie pięć razy tyle co port gdyński. Rok 1938 przynosi 19-procentowy wzrost przywozu rud w porcie gdyńskim (200 573 t. w 1938 r. wobec 164 489 t. w 1937 r.), w porcie gdańskim zaś wzrost ten wynosi ok. 9% (986 767 t. w 1938 r.

wobec 907 694 t. w 1937 r.). Z innych towarów masowych przywóz fosforytów w porcie gdyńskim utrzymuje się na poziomie poprzedniego roku (145 334 t. w 1938 r. wobec 145 393 t. w 1937 r.), w porcie gdańskim natomiast przywóz fosforytów wzrasta o przeszło 40% (49 966 t. w 1938 r. wobec 34 804 t. w 1937 r.). Przywóz żużli Thomasa wzrasta nieznacznie w obu portach p. o. c. (w Gdyni 66 150 t. w 1938 r. wobec 64 862 t. w 1937 r. oraz w Gdańsku 4 625 t. w 1938 r. wobec 4 025 t. w 1937 r.). Port gdański poza tymi pięcioma surowcami przeładowuje jeszcze nieznaczne ilości importowanego węgla i koksu, przeznaczonego niemal w całości dla gdańskich zakładów przemysłowych. W 1938 roku przeładowano w Gdańsku importowanego węgla 91 313 t. oraz koksu 12 043 t.

Jak się kształtował przywóz tych towarów masowych w obu portach p. o. c., ilustruje poniższe zestawienie.

Tabl. 12. Przywóz towarów masowych w Gdyni i Gdańsku[1]
(w tonach)

Lata	Gdynia	Gdańsk
1937	1 085 996,2	1 239 963,3
1938	865 113,2	1 236 412,3

[1] Źródło: materiały Urzędu Morskiego w Gdyni i Rady Portu i Dróg Wodnych w Gdańsku.

Do najbardziej cennych importowanych towarów drobnicowych należy niewątpliwie bawełna surowa, przeładowywana niemalże w 100% w porcie gdyńskim. Rok 1938 wykazuje nowe rekordowe osiągnięcie (97 507 t. w 1938 r. wobec 93 013 t. w 1937 r.). Stąd poważny, ok. 10-procentowy wzrost przywozu całej grupy surowców włókienniczych w porcie gdyńskim.

Z wytworów roślinnych przywożonych w przeważnej mierze (79%) przez port gdyński dobrze rozwija się przywóz nasion różnych (nieoleistych), owoców suszonych, orzechów i migdałów, kawy, kakao i korzeni. Cała grupa wykazuje nader nieznaczny (ok. 2%) wzrost przywozu, przede wszystkim na skutek spadku przywozu całego szeregu artykułów, który uzależniony jest od polityki kontyngentowo-reglamentacyjnej władz naczelnych. Do tej grupy należą: nasiona oleiste, ryż surowy i owoce świeże.

Od paru lat dobrze rozwija się w obu portach p. o. c. przywóz śledzi świeżych i solonych. Szczególnie dobre wyniki osiąga przywóz ten w porcie gdyńskim (61 831 t. w 1938 r. wobec 48 970 t. w 1937 r.), utrzymując się również na wysokim poziomie w porcie gdańskim (41 441 t. w 1938 r. wobec 41 805 t. w 1937 r.). Na podkreślenie zasługuje również przywóz skór, zlokalizowany w przeważnej mierze w porcie gdyńskim (37 640 t. w 1938 r. wobec 27 625 t. w 1937 r.). Rok sprawozdawczy przynosi poważny, przeszło 100-procentowy wzrost przywozu makuchów wyłącznie w porcie gdańskim (5 978 t. w 1938 r. wobec 2 738 t. w 1937 r.).

W obu portach p. o. c. załamuje się przywóz papieru. Z metali poza spadkiem przywozu złomu wzrastają pozycje metali kolorowych. Doskonałe rezultaty, zgodne zresztą z ogólno-gospodarczymi przesłankami, daje przywóz maszyn, samochodów oraz szereg innych wyrobów metalowych.

Kształtowanie się przywozu towarów drobnicowych w portach p. o. c. ilustruje poniższe zestawienie.

Tabl. 13. Przywóz towarów drobnicowych w Gdyni i Gdańsku[1]
(w tonach)

Lata	Gdynia	Gdańsk
1937	632 007,5	275 965,5
1938	661 422,5	327 546,1

[1] Obliczenia własne według danych Urzędu Morskiego w Gdyni i Rady Portu i Dróg Wodnych w Gdańsku.

Tempo wzrostu przywozu towarów drobnicowych jest znacznie większe w Gdańsku (ok. 19%), aniżeli w Gdyni (ok. 5%). Gdańsk w roku minionym wykazuje wzrost przywozu szeregu wytworów roślinnych, których przywóz w Gdyni obniżył się, jak np. nasiona oleiste, ryż, herbata. Stąd też obserwujemy znacznie większy spadek wartości towarów przywożonych w Gdyni (3,2%) aniżeli w Gdańsku (2,4%), co ilustruje poniższe zestawienie.

Tabl. 14. Wartość przywozu w Gdyni i Gdańsku[1]
(w tys. zł)

Lata	Gdynia	Gdańsk
1937	721 367	99 966
1938	698 456	97 572

[1] Źródło: *Roczniki i Miesięcznik Handlu Zagranicznego R. P. i W. M. Gdańska*, wyd. G. U. S.

O dobrej sytuacji przywozu w porcie gdańskim świadczy również przekroczenie kontyngentów normujących wzajemny podział ładunków portów Gdyni i Gdańska. Spadek wykazały jedynie te pozycje kontyngentów, których przywóz zmniejszył się również na odcinku całego handlu zagranicznego Polski.

Dobrą ilustracją ostatnich tendencji w przywozie obu portów p. o. c. jest poniższe zestawienie udziałów procentowych portów p. o. c. w przywozie handlu zagranicznego Polski.

Tabl. 15. Udział przywozu Gdyni i Gdańska w handlu zagr. R. P. i W. M. Gdańska[1]
(w %)

Lata	Waga		Wartość	
	Gdynia	Gdańsk	Gdynia	Gdańsk
1935	33,7	15,4	52,3	9,0
1936	37,8	17,2	57,6	7,1
1937	40,0	21,7	57,5	8,0
1938	39,2	25,2	53,8	7,5

[1] Źródło: Materiały Urzędu Morskiego w Gdyni i Rady Portu i Dróg Wodnych w Gdańsku.

Przywóz przez port gdyński towarów przeznaczonych wyłącznie dla obszaru celnego Polski osiągnął najlepsze swoje dotychczasowe wyniki pod względem wagi w 1937 r. (40,0%) i wartości w 1936 r. (57,6%); udział przywozu przez port gdański natomiast w przeciwieństwie do spadku udziału portu gdyńskiego stale wzrasta pod względem wagi, a nieznacznie spadł pod względem wartości w 1938 r.

Jako wykładnik gospodarstwa kraju w przeważnej mierze rolniczego, którego handel zagraniczny musi mieć bezwzględnie nastawienie wywozowe, wobec stosunkowo jeszcze skromnego udziału tranzytu, obydwa porty polskiego obszaru celnego są portami wybitnie wywozowymi. Port gdyński osiąga nowe rekordowe wyniki wywozu w roku sprawozdawczym, wykazując 4,9-procentowy wzrost (7 646 902,0 t. w 1938 r. wobec 7 288 172,6 t. w 1937 r.); port gdański natomiast wykazuje nieznaczny, 2,1-procentowy spadek wywozu (5 563 236,5 t. w 1938 r. wobec 5 684 849,5 t. w 1937 r.).

Kształtowanie się wywozu w obu portach polskiego obszaru celnego ilustruje poniższe zestawienie.

Tabl. 16. Wywóz Gdyni i Gdańska według towarów[1]
(w tys. ton)

Grupy towarów \ Lata	1937 Gdynia	1937 Gdańsk	1938 Gdynia	1938 Gdańsk
I. Wytwory pochodzenia roślinnego	54,1	402,4	112,0	407,2
II. Zwierzęta żywe i wytw. poch. zw.	58,0	3,5	64,3	2,6
III. Wytwory pochodz. mineralnego	6 451,6	3 787,4	6 610,1	4 064,2
IV. Woski, tłuszcze poch. roślinnego i zwierzęcego	0,7	0,4	0,5	0,3
V. Przetwory spożywcze, tytoń . .	91,3	76,1	140,6	98,2
VI. Przetw. chemiczne, farmaceut., farby	78,9	106,6	43,7	98,7
VII. Skóry, futra, wyroby skórzane .	3,4	2,3	5,4	0,6
VIII. Surowce włókiennicze i wyroby z nich	16,5	2,6	12,9	0,7
IX. Kauczuk i wyroby	0,7	0,04	0,7	0,03
X. Drewno, korek i wyroby koszyk.	251,6	1 181,5	402,6	83,4
XI. Papier i wyroby	12,8	3,6	12,9	1,8
XII. Wyroby kamieniarskie, ceram. i szklane	1,0	0,9	1,4	0,8
XIII. Metale i wyroby z nich	249,7	115,8	224,9	71,5
XIV. Maszyny, aparaty i sprzęt elektr.	16,5	1,6	11,0	1,8
XV — XX. Towary różne	1,4	0,06	3,9	1,4
Razem	7 288,2	5 684,8	7 646,9	5 563,2

[1] Źródło: materiały Urzędu Morskiego w Gdyni i Rady Portu i Dróg Wodnych w Gdańsku.

Najpoważniejsza grupa wytworów mineralnych wykazuje wzrost wywozu w obu portach, przy czym w Gdańsku wzrost ten jest prawie trzy razy większy aniżeli w Gdyni. Jedna z najpoważniejszych pozycji obrotów towarów masowych — węgiel eksportowy — w roku sprawozdawczym załamała się znowu w porcie gdyńskim, wykazując 4,3-procentowy spadek wywozu (5 379 499 t. w 1938 r. wobec 5 560 207 t. w 1937 r.). W ostatnich pięciu latach jest to już trzecie z rzędu załamanie się wywozu węgla eksportowego w porcie gdyńskim. Poprzednie załamania się miały miejsce w 1935 i 1936 r. W porcie gdańskim natomiast węgiel eksportowy uzyskuje nowe rekordowe osiągnięcia (3 025 720 t. w 1938 r. wobec 2 922 856 t. w 1937 r.). Węgiel w porcie gdyńskim, podobnie jak i w gdańskim, eksportują najpoważniejsze polskie koncerny węglowe, jak *Robur* (*Polskarob*) *Skarboferm* (*Skarbopol*), *Giesche*, *Progress* i *Elibor*.

Wywóz drugiego z rzędu najpoważniejszego artykułu masowego — węgla bunkrowego — wzrasta w bardzo poważnym stopniu w obu portach p.o.c. osiągając

szczególnie rekordowe wyniki w porcie gdyńskim. Wywóz węgla bunkrowego w porcie gdyńskim w 1938 roku wykazuje rekordowy, 66,5-procentowy wzrost (1 018 622 t. w 1938 r. wobec 611 582 t. w 1937 r.), w porcie gdańskim zaś ok. 28-procentowy wzrost (795 318 t. w 1938 r. wobec 618 020 t. w 1937 r.). Port gdyński wysunął się na jedno z pierwszych miejsc wśród najpoważniejszych portów bałtyckich, jako poważna stacja bunkrowa. Świadczyć o tym mogą zawinięcia do portu gdyńskiego, podobnie jak i do gdańskiego, szeregu statków wyłącznie po bunkier. Niewątpliwie dużą zasługą są tu najnowocześniejsze urządzenia w postaci trzech pływających stacji bunkrowych, obsługujących port gdyński.

Wywóz koksu, trzeciego z kolei ładunku masowego, załamał się wyłącznie w porcie gdyńskim (127 802 t. w 1938 r. wobec 234 646 t. w 1937 r.), w porcie gdańskim natomiast ładunek ten wykazuje wzrost (209 280 t. w 1938 r. wobec 193 400 t. w 1937 r.), przy czym port gdański przeładowuje go prawie dwa razy więcej aniżeli port gdyński.

Domeną przeładunku drzewa — od chwili powstania tego eksportu — jest port gdański. Po rekordowych wynikach w latach ubiegłych, rok sprawozdawczy przynosi załamanie się tej poważnej w Gdańsku pozycji eksportowej. Tak np. wywóz tarcicy przez Gdańsk zmniejszył się z 849 549 t. w 1937 r. na 478 005 t. w 1938 r. oraz podkładów kolejowych ze 160 558 t. w 1937 r. na 122 304 t. w 1938 r. Wobec wzrostu wywozu drzewa przez port gdyński spadek ten ma swoje źródło wyłącznie w likwidacji firm żydowskich w Gdańsku na skutek zarządzeń władz gdańskich. W porcie gdyńskim natomiast wywóz tarcicy wzrósł o przeszło 51% (225 527 t. w 1938 r. wobec 149 243 t. w 1937 r.), kopalniaków zaś o ok. 100% (140 400 t. w 1938 r. wobec 70 966 t. w 1937 r.). Wzrost ten łączy się z dobrą koniunkturą w górnictwie angielskim, najpoważniejszym odbiorcy naszych kopalniaków.

Jako ładunek masowego wywozu zjawia się po raz pierwszy w porcie gdyńskim w roku sprawozdawczym zboże, osiągając nader poważne wyniki (57 308 t. w 1938 r. wobec 92 t. w 1937 r.). Dobra koniunktura na zboże na rynkach zagranicznych przy odpowiedniej polityce rządu pozwala również na poważny wzrost wywozu zboża w porcie gdańskim, dotychczas niemalże jedynym porcie przeładunkowym polskiego zboża (301 345 t. w 1938 r. wobec 278 949 t. w 1937 r.).

Ogółem wywóz ładunków masowych w obu portach p. o. c. kształtował się następująco.

Tabl. 17. Wywóz towarów masowych z Gdyni i Gdańska[1]
(w tonach)

Lata	Gdynia	Gdańsk
1937	6 626 733,1	5 086 582,1
1938	6 949 157,8	5 024 275,8

[1] Obliczenia własne według danych Urzędu Morskiego w Gdyni i Rady Portu i Dróg Wodnych w Gdańsku.

O ile wywóz towarów masowych w porcie gdyńskim wykazuje nieznaczny, ok. 5-procentowy wzrost, to w porcie gdańskim wobec poważnego spadku całej grupy drzewa — 1,2-procentowy spadek. W obydwu portach towary masowe stanowią przeszło 90% ogólnego wywozu.

Do najcenniejszych towarów drobnicowych wywozu należą niewątpliwie produkty hodowlano-spożywcze. Wywóz szeregu produktów hodowlanych, jak jaj, masła, szynek, przetworów, zlokalizowany niemal w całości w porcie gdyńskim, święci nowe rekordowe wyniki w 1938 roku. Na szczególne podkreślenie zasługuje tu ok. 85-procentowy wzrost wywozu masła (12 083 t. w 1938 r. wobec 6 549 t. w 1937 r.) i ok. 14-procentowy jaj (22 773 t. w 1938 r. wobec 20 020 t. w 1937 r.). Wywóz ten niemal w całości lokowany jest na rynku angielskim.

W roku sprawozdawczym — po poważnych wahaniach *in minus* w latach ubiegłych — zwraca uwagę poważny wzrost wywozu cukru w porcie gdyńskim (71 677 t. w 1938 r. wobec 45 494 t. w 1937 r.) oraz gdańskim (2 948 t. w 1938 r. wobec 565 t. w 1937 r.).

Z przetworów chemicznych zwraca uwagę poważny, 74-procentowy spadek wywozu siarczanu amonu w porcie gdyńskim (12 091 t. w 1938 r. wobec 46 653 t. w 1937 r.) oraz przeszło 50-procentowy wzrost w porcie gdańskim (24 724 t. w 1938 roku wobec 16 563 t. w 1937 r.). Parę lat temu przeładowywana w porcie gdyńskim w poważnych ilościach sól potasowa wywożona jest ostatnio w poważnych ilościach przez port gdański; tak np. wywóz soli potasowej w porcie gdańskim w 1938 r. wyniósł 42 503 t. (58 629 t. w 1937 r.), w porcie gdyńskim zaś zaledwie 3 581 t. (8 265 t. w 1937 r.).

Obserwujemy stąd poważne przesunięcie się wywozu szeregu produktów chemicznych z Gdyni do Gdańska.

Spadek wywozu grupy metali i wyrobów z nich, przeładowywanych w przeważnej mierze (ok. 76%) w porcie gdyńskim, tłumaczy się przede wszystkim zmniejszeniem się wywozu szeregu cennych pozycji, jak szyn kolejowych, rur żelaznych i żeliwnych, cynku oraz blachy cynkowej. Spośród powyższej grupy na szczególne podkreślenie zasługuje poważny, ok. 25-procentowy wzrost wywozu żelaza handlowego, uzyskującego nowe rekordowe wyniki (106 223 t. w 1938 r. wobec 85 063 t. w 1937 r.) w porcie gdyńskim. W porcie gdańskim łączna pozycja metali wykazuje nieznaczny spadek wywozu (46 467 t. w 1938 r. wobec 58 017 t. w 1937 r.). Podobnie jak i przetwory chemiczne, lokuje się ostatnio w Gdańsku przeładunek makuchów i melasy, do niedawna wywożonych w przeważnej mierze przez port gdyński.

Kształtowanie się wywozu towarów drobnicowych w portach p. o. c. ilustruje poniższe zestawienie.

Tabl. 18. Wywóz towarów drobnicowych z Gdyni i Gdańska[1]

(w tonach)

Lata	Gdynia	Gdańsk
1937	661 439,5	598 267,4
1938	697 744,1	538 960,7

[1] Źródło: *Roczniki* i *Miesięcznik Handlu Zagr. R. P. i W. M. Gdańska*, wyd. G. U. S.

W obydwu portach p. o c. towary drobnicowe stanowią przeszło 9% ogólnego wywozu. Rok 1938 przynosi nieznaczny, ok. 6-procentowy wzrost wywozu drobnicy w porcie gdyńskim oraz nieznaczny, ok. 10-procentowy spadek wywozu w porcie gdańskim. Zgodnie z powyższym obserwujemy nieznaczny, 2-procentowy

wzrost wartości towarów, które wyszły z obszaru celnego Polski przez port gdyński, oraz ok. 12-procentowy spadek wartości towarów skierowanych przez port gdański.

Zjawisko to ilustruje poniższe zestawienie.

Tabl. 19. Wartość wywozu w Gdyni i Gdańsku[1]

(w tys. zł)

Lata	Gdynia	Gdańsk
1937	475 796	315 878
1938	484 804	278 169

[1] Obliczenia własne według danych Urzędu Morskiego w Gdyni i Rady Portu i Dróg Wodnych w Gdańsku.

Jak się kształtował udział obydwu portów p. o. c. w wywozie handlu zagranicznego Polski, ilustruje poniższe zestawienie.

Tabl. 20. Udział wywozu Gdyni i Gdańska w handlu zagranicznym R. P. i W. M. Gdańska[1]

(w %)

Lata	Waga		Wartość	
	Gdynia	Gdańsk	Gdynia	Gdańsk
1935	46,5	31,5	33,6	30,1
1936	48,3	34,1	36,1	29,8
1937	47,7	34,2	39,8	26,4
1938	47,6	33,0	40,9	23,5

[1] Źródło: *Roczniki Handlu Zagr. R. P. i W. M. Gdańska*, wyd. G. U. S.

Najlepsze swoje wyniki w obsłużeniu wywozu handlu zagranicznego Polski port gdyński osiągnął pod względem wartości w 1938 roku (40,9%) a pod względem wagi w 1936 r. (48,3%). Wobec spadku udziału wagowego, a wzrostu wartościowego oczywistym staje się fakt kierowania przez port gdyński coraz bardziej wartościowych towarów. W porcie gdańskim natomiast, wobec wspomnianych już uprzednio przyczyn, obserwujemy w ostatnim roku nieznaczny spadek udziału wagowego oraz w nieco większym stopniu wartościowego.

W przeciwieństwie do obrotu towarowego, związanego nierozdzielnie z zapleczem macierzystym, bądź też z krajami tranzytu lądowo-morskiego grawitującymi do portów p. o. c., tempo rozwoju ruchu okrętowego obydwu portów p. o. c. kroczy całkiem innymi drogami. W ostatnich paru latach obserwujemy stałą, zdecydowanie poważną tendencję wzrostu ruchu okrętowego w obydwu portach p. o. c., tak pod względem ilości, jak i pojemności, co ilustruje poniższe zestawienie.

Tabl. 21. Ruch okrętowy w portach Gdyni i Gdańska[1]

Lata	Przyszło		Wyszło		Razem	
	Ilość	N R T	Ilość	N R T	Ilość	N R T
			Gdynia			
1937	5 766	5 638 318	5 759	5 635 243	11 525	11 273 561
1938	6 498	6 506 045	6 492	6 506 116	12 990	13 012 161
			Gdańsk			
1937	5 935	4 025 712	5 942	4 035 905	11 877	8 060 807
1938	6 601	4 768 757	6 585	4 747 668	13 186	9 516 425

[1] Źródło: materiały Urzędu Morskiego w Gdyni i Rady Portu i Dróg Wodnych w Gdańsku.

W 1938 r. obserwujemy bardzo poważny wzrost tak ilości, jak i pojemności statków w obydwu portach p. o. c.; przede wszystkim port gdyński na skutek posiadanych ostatnio trzech pływających stacji bunkrowych staje się poważną stacją bunkrową na Bałtyku. Stąd coraz częstsze zawijanie statków wyłącznie po bunkier. Drugim momentem dziś jeszcze pozostawiającym wiele do życzenia, a przyczyniającym się w wielkim stopniu do rozwoju tego ruchu, jest shipchandlerka podobnie, jak w szeregu większych portów świata. Obydwa porty p. o. c. zakończyły nowy okres nader intensywnej pracy. Powiększenie się granic Rzeczypospolitej, postępująca stale industrializacja gospodarstwa narodowego Polski wraz z koniecznością bardziej intensywnej pracy na odcinku handlu zagranicznego, zgodnej z nowymi zadaniami mocarstwowego rozwoju Polski, zamykają rok ubiegły i otwierają nowy pod znakiem dobrej koniunktury dla obydwu portów polskiego obszaru celnego.

Zygmunt Tymiński.

UDZIAŁ GDYNI I GDAŃSKA W HANDLU ZAGRANICZNYM POLSKI W R. 1938

Rok 1938 przyniósł dalszy rozwój handlu zagranicznego Polski ogółem zarówno co do ilości (wagi) towarów, jak i co do ich wartości. Jednakże różnie przedstawia się sprawa wzrostu obrotów w przywozie i wywozie. Otóż w porównaniu do roku 1937 wywóz w relacji wagowej wzrósł o 4%, w relacji zaś wartościowej zmalał o 1%. Odwrotne zjawisko spotykamy w przywozie. Wagowo przywóz zmalał o 10%, wartościowo zaś wzrósł o 4%.

Obrót przez obydwa porty polskiego obszaru celnego w porównaniu do roku 1937 ogółem biorąc wzrósł pod względem wagi przewiezionych towarów, zmalał co do wartości tychże. W szczególności nastąpiły następujące zmiany:

Gdynia	wywóz	ilościowo wzrósł	o 4%
		wartościowo wzrósł	o 2%
	przywóz	ilościowo zmniejszył się	o 12%
		wartościowo zmniejszył się	o 3%
Gdańsk	wywóz	ilościowo wzrósł	o 1%
		wartościowo zmniejszył się	o 12%
	przywóz	ilościowo wzrósł	o 4%
		wartościowo zmniejszył się	o 2%

Zagraniczny obrót towarowy Polski z wykazaniem w nim udziału Gdyni i Gdańska przedstawiają poniższe tablice i wykresy.

Tabl. 22. Udział Gdyni i Gdańska w handlu zagranicznym Polski[1]

Wyszczególnienie	1913	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936	1937	1938
						W y w ó z						
Waga w tys. ton												
Ogółem z Polski	×	20 424	21 037	18 922	18 703	13 504	12 986	14 565	13 436	12 958	14 988	15 591
w tym: przez Gdynię	—	1 593	2 402	2 932	4 573	4 547	4 988	5 948	6 243	6 259	7 151	7 414
przez Gdańsk	878	6 748	6 865	7 475	7 653	5 122	4 591	5 258	4 226	4 423	5 123	5 150
Wartość w miln. zł												
Ogółem z Polski	×	2 508	2 813	2 433	1 879	1 084	960	976	925	1 026	1 196	1 185
w tym: przez Gdynię	—	45	71	147	283	217	239	270	311	370	477	485
przez Gdańsk	.	588	699	651	451	293	284	327	280	306	316	278
						P r z y w ó z						
Waga w tys. ton												
Ogółem do Polski	×	5 162	5 088	3 571	2 931	1 787	2 356	2 555	2 572	3 066	3 683	3 312
w tym: przez Gdynię	—	115	218	343	507	347	699	776	864	1 161	1 475	1 299
przez Gdańsk	1 233	1 610	1 560	779	448	345	362	377	400	526	800	832
Wartość w miln. zł												
Ogółem do Polski	×	3 362	3 111	2 246	1 468	862	827	799	860	1 003	1 253	1 300
w tym: przez Gdynię	—	34	63	84	106	133	297	385	450	578	721	698
przez Gdańsk	.	888	793	512	263	178	124	84	77	71	100	98

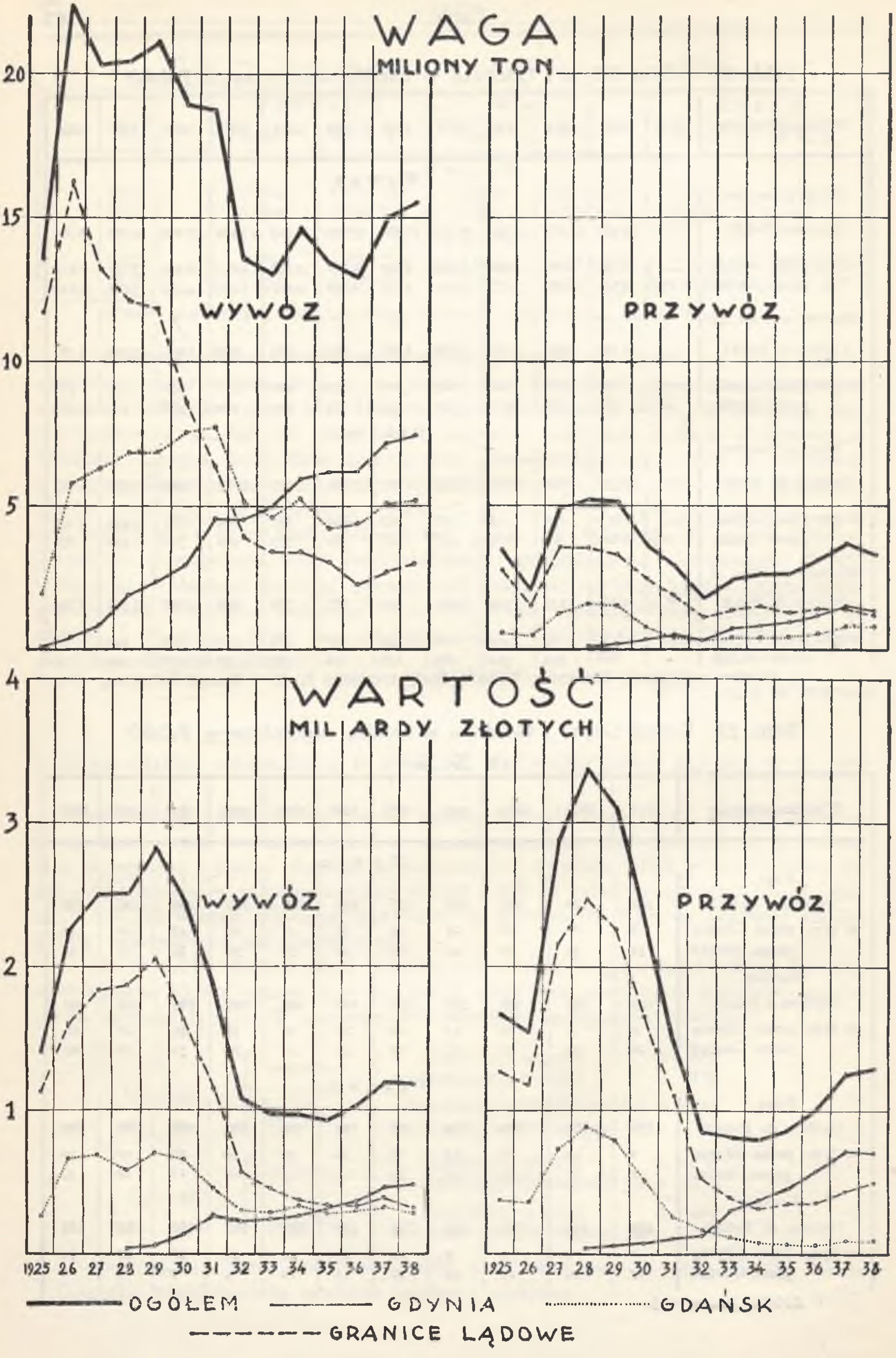
[1] Źródło: publikacje Głównego Urzędu Statystycznego R. P. i *Rocznik Statystyczny Gdyni* 1938/1939 (w druku).

Tabl. 23. Udział Gdyni i Gdańska w handlu zagranicznym Polski[1] (w % %)

Wyszczególnienie	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1396	1937	1938
						W y w ó z					
Waga											
Ogółem z Polski	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
w tym: przez Gdynię	8	11	16	24	34	38	41	46	48	48	48
przez Gdańsk	33	33	40	41	38	35	36	31	34	34	35
Wartość											
Ogółem z Polski	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
w tym: przez Gdynię	2	3	6	15	20	25	28	34	36	40	41
przez Gdańsk	26	25	27	25	27	30	34	30	30	26	23
						P r z y w ó z					
Waga											
Ogółem do Polski	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
w tym: przez Gdynię	2	4	10	17	19	30	30	34	38	40	39
przez Gdańsk	31	31	22	15	19	15	15	16	17	22	25
Wartość											
Ogółem do Polski	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
w tym: przez Gdynię	1	2	4	7	15	36	45	52	58	57	54
przez Gdańsk	27	26	23	18	21	15	12	9	7	8	8

[1] Źródło jak wyżej.

Wykres 1. Udział Gdyni i Gdańska w handlu zagranicznym Polski



Tablice powyższe i wykres ilustrują poglądowo podział pracy między obu portami polskiego obszaru celnego, tudzież ich tak olbrzymie znaczenie w obsłudze handlu zagranicznego Polski.

B. P.

OBROTY TOWAROWE POLSKI Z PAŃSTWAMI AMERYKI ŚRODKOWEJ

Fakt rozwoju polskiego handlu morskiego, zataczającego coraz szersze kręgi, prowadzi do szukania i zdobywania coraz nowych terenów, obsługiwanych dotychczas za pośrednictwem innych portów poza polskim obszarem celnym.

Nawiązywanie bezpośredniej komunikacji lub też przedłużanie obsługi linii bandery polskiej stanowi drogę do unarodowienia polskiego handlu morskiego.

Do takich terenów, do niedawna objętych w transportach morskich jedynie za pośrednictwem wielkich europejskich portów zbiorczo-rozdzielczych, należą kraje Ameryki Środkowej. Kraje te, opanowane ekspansją towarową Stanów Zjednoczonych A. P., Anglii, Niemiec, Francji i ostatnio Włoch, stanowią bogaty rynek zbytu. Przemysłowo nierozwinięte, a posiadające duże bogactwa surowców mineralnych i roślinnych tworzą doskonały rynek dla handlu międzynarodowego.

W obrotach towarowych z Polską kraje Ameryki Środkowej są dostawcami przede wszystkim kawy z Gwatemali i Kostaryki, oraz bananów z Jamajki, jak również fosforytów, skór i częściowo bawełny z Meksyku. Charakter więc przywozu polskiego z tych krajów jest wybitnie surowcowy, wywóz natomiast z Polski, który z każdym rokiem znacznie wzrasta, posiada charakter bardziej zróżniczkowany. Ważną i stałą obecnie pozycję zajmują polskie konserwy mięsne, które po zdobyciu rynku Ameryki Północnej zyskują sobie coraz szersze zapotrzebowanie w krajach i na wyspach Ameryki Środkowej.

W dalszych pozycjach należy zanotować transporty bieli cynkowej, manufaktury, dykty, bibułki papierosowej, żelaza, cementu i wapna, słodu i mebli giętych.

Zasadniczo biorąc, bilans handlowy Polski z krajami Ameryki Środkowej wykazuje saldo ujemne, przy czym w roku 1938 wykazał mniejsze różnice między wywozem a przywozem. Fakt ten dobitnie świadczy o szerszym opanowaniu rynku przez handel polski. Biorąc jednak pod uwagę sumy globalne roku 1938 w porównaniu z r. 1937, zauważa się spadek obrotów handlu polskiego. Wydatna aktywność handlowa zaznacza się w obrotach z Gwatemalą, Kostaryką oraz Małymi Antylami, spada natomiast w obrocie z Meksykiem i Kubą. Jedynym krajem, wykazującym słabe dodatnie saldo jest Panama, chłonny rynek dla polskiego wywozu, sam nie posiadający natomiast żadnych możliwości wywozowych.

Tabl. 24. Handel zagraniczny Polski z krajami Ameryki Środkowej[1]
(w mil. zł)

Kraje	1937			1938		
	przywóz	wywóz	saldo	przywóz	wywóz	saldo
Ameryka Środkowa Ogółem	**8 848**	**4 141**	**— 4 707**	**7 966**	**4 002**	**— 3 964**
Guatemala	1 192	6	— 1 186	1 670	107	— 1 563
Honduras	116	8	— 108	208	4	— 204
Honduras Bryt. . . .	0	6	+ 6	2	8	+ 6
Kostaryka	369	170	— 199	490	199	— 291
Kuba	1 858	224	— 1 634	605	212	— 393
Meksyk	3 564	2 465	— 1 099	2 206	2 521	+ 315
Nikaragua	89	9	— 80	49	5	— 44
Panama	0	378	+ 378	0	336	+ 336
Str. Kanału Pan. . . .	—	6	+ 6	—	6	+ 6
Salwador	74	52	— 22	75	5	— 70
Wyspy Am. Śr. (prócz Kuby)	1 586	817	— 769	2 661	599	— 2 062

[1] Źródło: miesięcznik *Handel Zagraniczny R. P. i W. M. Gdańska*, wyd. Głównego Urzędu Statystycznego

Sumarycznie biorąc, największe obroty (jak wynika z załączonej tablicy) wykazują: Gwatemala, Meksyk, kraje położone na wyspach Ameryki Środkowej oraz Kuba i Panama.

Godny zanotowania jest fakt rozwoju relacji handlowych Polski z dwoma krajami, geograficznie wprawdzie należącymi do Ameryki Południowej, ale swą gospodarczą strukturą zbliżonymi do Ameryki Środkowej, a mianowicie Kolumbią i Wenezuelą. Ożywione ostatnio transporty do tych państw dają możność nawiązania ściślejszych kontaktów handlowych.

Chłonność rynku jest znaczna dzięki jego niewyrobieniu przemysłowemu. Ustalenie jednak obrotów polskich z tymi krajami natrafia na duże trudności; największą jest dotychczasowy brak bezpośredniej linii łączącej Gdynię z Ameryką Środkową, gdyż niektóre kraje są obsługiwane tylko dorywczo. Całość więc transportów korzysta z linii przeładunkowych, obsługiwanych przez polskie linie dowozowe, przy czym odróżnić tu należy dwie grupy: pierwszą, obejmującą obsługę przeładunkową w portach Europy zachodniej, i drugą — przeładunek w portach amerykańskich, przy czym w drugim wypadku następuje dłuższe wykorzystanie obsługi bandery polskiej, co bezsprzecznie ma znaczenie dla rozwoju rodzimej żeglugi.

Brak należytej organizacji w relacjach handlowych z Ameryką Środkową odbija się ujemnie na udziale polskiego kupca. Sprzedaż *fob* usuwa możność dysponowania towarem, oddając go po większej części w ręce pokątnych pośredników innych portów europejskich, którzy nierzadko, zatajając kraj pochodzenia towaru, puszczają go dalej jako swój.

Nie należy też zapominać, że procenty za takie pośrednictwo pozostają w kieszeni agenta, zamiast powiększyć udział polskiego eksportera.

Wielką przeszkodą dla handlu polskiego z Ameryką Środkową jest fakt, że nie we wszystkich kierunkach Gdynia została uznana za port zasadniczy. Dodatkowe opłaty *range'* owe, powiększające stawki frachtowe, stanowią wybitny ha-

mulec dla obrotów portów polskich w tych kierunkach, stwarzając preferencje dla handlu państw innych. Dążenie do zniesienia *range*'u gdyńskiego powinno się stać pierwszym podstawowym krokiem w kierunku silnego i trwałego wejścia na te rynki.

Również w przywozie korzystanie z pośrednictwa firm zachodnio-europejskich umniejsza dochód importera. Najważniejsze jest tu nawiązanie bezpośrednich kontaktów z krajami Ameryki Środkowej, otwarcie własnych agentur, a nawet składów konsygnacyjnych, wejście w bezpośredni kontakt z rynkiem. Należy jednak zdać sobie sprawę, iż rynek ten jest handlowo słabo wyrobiony, że skomplikowane przepisy konsularne utrudniają pracę eksportera, toteż poznanie i dokładne przestudiowanie rynku jest niezbędnym warunkiem podjęcia pracy. Większy aktywizm handlu polskiego, oparty na realnym poznaniu potrzeb i wymagań rynku środkowo-amerykańskiego może przynieść znaczne korzyści dla naszego handlu.

Stałe wzrastanie obrotów i perspektywy dalszych możliwości handlowych mogą stanowić realne podstawy do zorganizowania w przyszłości bezpośredniej linii komunikacyjnej z krajami i wyspami Ameryki Środkowej.

E. Obertyński

SZKIC DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA „GDYNIA — AMERYKA LINIE ŻEGLUGOWE S. A."

1. Założenie przedsiębiorstwa

Przedsiębiorstwo powstało z dniem 1 marca 1930 r. pod nazwą *Polskie Transatlantyckie Towarzystwo Okrętowe S. A. Gdynia - Ameryka* (nazwa zmieniona w związku z rozszerzeniem działalności w r. 1934 na *Gdynia - Ameryka Linie Żeglugowe S. A.* — w skróceniu *G. A. L.*), z siedzibą w Gdyni, drogą nabycia od duńskiej spółki akcyjnej *The East Asiatic Co. Ltd. Baltic — America Line* trzech statków: *Polonia, Lithuania* (przemianowana na s/s *Kościuszko*) i *Estonia* (przemianowana na s/s *Pułaski*), oraz przejęcia istniejącej organizacji, składającej się z szeregu biur własnych w Polsce, Czechosłowacji, Łotwie, Stanach Zjednoczonych A. P. oraz sieci agentur. Do nowozałożonej spółki, której kapitał ustalono na zł 9 000 000 weszło dwóch akcjonariuszów, a mianowicie ówczesne przedsiębiorstwo państwowe *Żegluga Polska*, obejmujące większość akcyj na sumę nominalną zł 4 700 000, oraz dawniejsi właściciele, tj. *The East Asiatic Company Ltd.*, które to przedsiębiorstwo przejęło resztę, tj. zł 4 300 000.

2. Organizacja lądowa

W chwili założenia przedsiębiorstwo posiadało w Europie biura w Gdańsku, Warszawie, Krakowie, Rzeszowie, Lwowie, Lublinie, Kowlu, Łucku, Brześciu n/B, Tarnopolu, Pradze, Użhorodzie, Libawie oraz agentury w Kopenhadze, Czerniowcach, Bukareszcie, Aradzie, Tallinnie, Temeszwarze, Zagrzebiu, Helsinkach; w Ameryce biura w Nowym Jorku, Chicago, Bostonie, Pittsburgu oraz agentury w Halifaxie i San Francisco. Organizacja w Kanadzie była prowadzona pod firmą *Levine & Istaels.*

Pierwszą pracą było zorganizowanie Biura Zarządu w Gdyni, które przejęło jednocześnie czynności biura portowego, co umożliwiło zlikwidowanie biura w Gdańsku. W latach 1930 i 1931 zlikwidowano również biura na prowincji w Polsce, poza Lwowem, Krakowem, i Rzeszowem, a to zarówno na skutek konieczności

przeprowadzenia oszczędności, jak również wobec założenia Syndykatu Emigracyjnego, który przejął prace, związane z akwizycją emigrantów. W dalszym okresie, wobec pogorszenia się koniunktury, zlikwidowano również agentury w Temeszwarze, Aradzie, Czerniowcach, Bukareszcie, Zagrzebiu oraz biuro w Użhorodzie. W r. 1932 przeniesiono Biuro Zarządu z Gdyni do Warszawy. Postanowienie to powzięto wobec zakończenia pierwszego okresu prac, związanych z organizacją administracji statków i pracy portowej, oraz konieczności zwrócenia większej uwagi na działalność akwizycji pasażerów i frachtów, która z natury rzeczy musi koncentrować się w stolicy. Biuro warszawskie objęło również reprezentację przedsiębiorstw żeglugowych z grupy rządowej, tj. *Żeglugi Polskiej* oraz *Polsko — Brytyjskiego Tow. Okrętowego,* ponadto zaś przejęło również reprezentację firmy *Gdynika — Maklerzy Ubezpieczeń Morskich Sp. z o. o.* W Gdyni powstało Biuro Portowe. W r. 1932 przejęto na własny rachunek organizację kanadyjską, tworząc własne biura w Montrealu, Winnipegu, Toronto i Edmontonie. W 1933 r., wobec założenia linii palestyńskiej, zorganizowano agentury w Konstancy, Bukareszcie, Stambule, Jaffie, Haifie, Pireusie, Berlinie, Wiedniu oraz Tel-Avivie. W r. 1935 gentury w Konstancy i Bukareszcie zostały przekształcone na biura własne. Biura centrali w Warszawie zostały w roku 1934 przeniesione ze zbyt szczupłego lokalu przy ul. Marszałkowskiej do obecnej siedziby przy Pl. Małachowskiego 4. W tymże roku przeniesiono również Biuro Portowe w Gdyni z gmachu *Żeglugi Polskiej* do nowozbudowanego Dworca Morskiego, gdzie zostały następnie założone własne magazyny portowe. Biuro w Libawie przeniesiono w roku 1935 do Rygi. Wreszcie, wobec założenia linii południowo-amerykańskiej w początkach r. 1936, rozszerzono sieć agentur na Rio de Janeiro, Santos, Montevideo, Buenos Aires, San Paulo, Victorię, Dakar, Boulogne sur Mer oraz Kilonię—Holtenau. W 1938 roku agentura w Buenos Aires została przekształcona na własne biuro.

3. Organizacja morska

Przy założeniu przedsiębiorstwo przejęło — jak wspomniano — trzy statki parowe, a mianowicie: s/s *Polonia* o pojemności 7 500 BRT, s/s *Kościuszko* — 6 522 BRT i s/s *Pułaski* — 6 345 BRT. W r. 1935 uruchomiono nowozbudowany na stoczni *Cantieri Riuniti dell'Adriatico* w Monfalcone pod Triestem statek motorowy *Piłsudski* — 14 294 BRT, oraz w 1936 r. — m/s *Batory* — 14 287 BRT.

Początkowo utrzymywano jedną linię regularną, a mianowicie północno-amerykańską na trasie Gdynia—Halifax—Nowy Jork. Na linii tej utrzymywano początkowo ruch trzema statkami: *Polonia, Kościuszko* i *Pułaski,* następnie po wycofaniu statku *Polonia* — dwoma pozostałymi. Od r. 1935 obejmuje tu służbę nowy statek m/s *Piłsudski,* a od 1936 — m/s *Batory.*

W r. 1933 uruchomiono nową linię regularną — palestyńską, z portem wyjściowym w Konstancy, na trasie: Konstanca—Stambuł—Jaffa/Haifa—Pireus—Stambuł—Konstanca, z zachodzeniem przejściowym w r. 1933 również do Aleksandrii. Na linię tę skierowano początkowo statek *Polonia,* który utrzymywał regularną komunikację w odstępach dwutygodniowych, a następnie w r. 1935, po przebudowie — statek *Kościuszko,* co pozwoliło wprowadzić odjazdy cotygodniowe. W związku z pogorszeniem się sytuacji w r. 1936 zaszła potrzeba wycofania jednego statku, a mianowicie s/s *Kościuszko,* oraz powrotu do komunikacji w odstępach dwutygodniowych.

W lutym 1936 r. uruchomiono trzecią linię regularną — południowo-amerykańską, obsługiwaną przez statek *Pułaski,* który został w tym celu odpowiednio przebu-

dowany.Trasa tej linii jest następująca: Gdynia — Kilonia-Holtenau — Dakar — Rio de Janeiro — Santos — Montevideo — Buenos Aires — Santos — Rio de Janeiro — Victoria — Dakar — Boulogne sur Mer — Kilonia-Holtenau — Gdynia.

Na linię południowo-amerykańską został skierowany w roku 1936 również s/s *Kościuszko,* wycofany z linii palestyńskiej. Nadspodziewanie szybki rozwój linii południowo-amerykańskiej, już po roku eksploatacji, ujawnił konieczność modernizacji taboru, tj. zastąpienia pionierskich statków: *Pułaski* i *Kościuszko* jednostkami większymi, szybszymi i bardziej komfortowymi oraz lepiej przystosowanymi do podróży w klimacie tropikalnym. W roku 1937 zamówiono na linię południowo-amerykańską dwa nowe statki motorowe, każdy o pojemności 11 500 BRT i szybkości 17 węzłów. Jeden z nich, budowany w angielskiej stoczni *Swan & Hunter* w New Castle, nosić będzie nazwę *Sobieski,* drugi, budowany w duńskiej stoczni w Nakskov, nosić będzie nazwę *Chrobry.* Oba statki będą uruchomione w ciągu roku 1939.

W roku 1937 uruchomiono czwartą linię o charakterze towarowym, z Gdyni do Nowego Jorku, Nowego Orleanu, Houston i Galveston, skąd z powrotem bezpośrednio do Gdyni. Celem tej linii jest obsługa polskiego wywozu na rynki amerykańskie oraz przywóz bawełny z portów Zatoki Meksykańskiej. Na linii tej kursują na razie statki wynajęte u armatorów zagranicznych, które będą zastąpione w roku 1939 własnymi statkami motorowymi, zamówionymi w Stoczni Gdańskiej. Statki te, każdy o pojemności 6 450 BRT i szybkości 16 węzłów, będą nosiły nazwy *Łódź* i *Bielsko.*

Poza obsługą linii regularnych statki *G.A.L.*'u odbywały liczne wycieczki morskie na wodach europejskich i amerykańskich.

4. Eksploatacja

Linia północno-amerykańska

W chwili założenia przedsiębiorstwa przyjęto jako podstawę kalkulacyjną jego bytu linię północno-amerykańską, w szczególności zaś przewozy emigrantów na tej trasie. Wkrótce jednak okazało się, iż ograniczenia emigracyjne, wprowadzone przez rządy Stanów Zjednoczonych A. P. i Kanady na skutek wzmagającego się kryzysu, zredukowały przewozy emigrantów do minimum.

Gwałtowny spadek przewozu emigrantów do Ameryki wyrównany został częściowo wzrostem ruchu turystycznego z Ameryki do Europy, popularnego szczególnie wśród Polonii amerykańskiej. Jednak już w 1933 r. następuje poważne zmniejszenie ruchu z Ameryki w związku z wyczerpaniem się fali reemigracyjnej i załamaniem się ruchu turystycznego wobec przedłużającego się kryzysu, spadku dolara itd. Aż do 1935 r. ruch ten pozostaje mniej więcej na tym samym poziomie. Dopiero w r. 1936 dzięki uruchomieniu motorowców *Piłsudski* i *Batory* nastąpiło znaczne ożywienie ruchu na linii amerykańskiej, w szczególności wobec tego, że działalność *G.A.L.*'u przestała się już ograniczać do klienteli, jak poprzednio, prawie wyłącznie polskiej, lecz mogła również objąć przewozy klienteli międzynarodowej, dla której nowoczesne statki zapewniają maksimum szybkości i komfortu na trasie Bałtyk — Ameryka Północna.

Statystyka ruchu pasażerskiego i towarowego linii północno-amerykańskiej przedstawia się następująco:

Tabl. 25. Ruch na linii północno-amerykańskiej G.A.L.

Rok	Ilość pasażerów	Towarów ton
1930	10 944	7 227
1931	8 299	4 017
1932	10 064	7 164
1933	6 528	10 223
1934	7 711	13 631
1935	7 658	19 507
1936	14 853	41 664
1937	17 711	43 231
1938	18 736	46 449
1930—1938	**102 504**	**193 113**

Jeżeli chodzi o ruch towarowy między Gdynią a Ameryką, uległ on w 1931 r. w porównaniu z r. 1930 poważnemu zmniejszeniu, które jednakże już od 1932 r. ustąpiło miejsca stałej poprawie. Osiągnięto to dzięki stałym wysiłkom w kierunku zwiększenia działalności akwizycyjnej, wchodzenia w bezpośredni kontakt z eksporterem z Polski oraz importerem amerykańskim i dzięki odpowiednim wysiłkom, popartym przez czynniki rządowe, ściągnięcia na Gdynię ruchu, który poprzednio korzystał z portów obcych.

Linia północno-amerykańska, pracując od początku swego istnienia w trudnych i zmiennych warunkach, spełniła jednak główny swój cel — stworzyła żywy pomost pomiędzy czteromilionową rzeszą wychodztwa polskiego w Ameryce a starym krajem, czego dowodem było gorące poparcie, jakim cieszyła się wśród Polonii, i to pomimo posiadania w początkowym okresie starego i powolnego tonażu.

Wycieczki

Pierwsze próby turystyki morskiej robiono w bardzo ograniczonej mierze w r. 1930. W roku tym jednak wycieczki ograniczały się tylko do przewiezienia niewielkiej ilości pasażerów cudzoziemskich (Duńczyków). Na terenie Polski rozpoczęto akcję wycieczkową w roku 1931, przy czym podkreślić należy, iż była to działalność pionierska z uwagi na to, że uprzednio turystyka morska w Polsce była całkowicie nieznana.

Początkowo niewielki zasięg wycieczek, ograniczający się do najbliższych terenów, został rozszerzony na kraje bałtyckie, Fiordy i Nordkap, kraje Morza Północnego, brzegi Anglii, Francji i dalej na Morze Śródziemne, Afrykę, Wyspy Kanaryjskie i wokół Europy. Ponadto poczynając od roku 1936 urządzane są dla turystów amerykańskich wycieczki z Nowego Jorku na Bermudy, do portów Kuby, Jamajki, Zatoki Meksykańskiej i Ameryki Południowej.

Silna tendencja rozwojowa wycieczek jest dowodem, iż uchwycenie tego ruchu przez *G.A.L.* było potrzebne; popularyzując z jednej strony ideę morza wśród własnego społeczeństwa, z drugiej zaś strony przeprowadzając za granicą żywą propagandę Polski, dano dowody nawet dalekim krajom zdecydowanej woli Polski wykorzystania dostępu do morza.

Statystyka ruchu wycieczkowego w poszczególnych latach przedstawia się następująco:

Tabl. 26. Ruch wycieczkowy G.A.L.

Rok	Wycieczek	Pasażerów
1930	1	475
1931	2	1 120
1932	5	2 895
1933	12	5 642
1934	20	4 890
1935	11	6 133
1936	14	7 392
1937	21	8 481[1])
1938	14	6 397[1])
1930—1938	**100**	**43 425**

[1] Łącznie z wycieczkami zabieranymi przez m/s *Piłsudski* z portów amerykańskich.

Linia palestyńska

W drugiej połowie 1933 r., wobec wzmagającej się emigracji do Palestyny, postanowiono uruchomić tu regularną linię, dla której portem wyjściowym stała się Konstanca. Linia ta, obsługiwana początkowo przez statek *Polonia*, miała na celu, poza przewozem emigrantów, i to nie tylko z Polski, lecz również z krajów ościennych, zdobycie dla przewozu ruchu turystycznego, rozwijającego się ostatnio w bardzo szybkim tempie, w szczególności pomiędzy publicznością żydowską. Z uwagi na wzmagający się ruch, w drugiej połowie 1935 r. skierowano na tę linię również statek *Kościuszko* po odpowiedniej przebudowie. Zaznaczyć należy, że linia palestyńska została wyzyskana również jako dopełniające ogniwo w połączeniu stworzonym przez nas pomiędzy Gdynią a Ameryką, wielu bowiem pasażerów z Ameryki, przyjeżdżających do Gdyni statkami naszej linii amerykańskiej, udaje się następnie koleją do Konstancy, a stąd statkami linii palestyńskiej do Palestyny. W r. 1936 na linii tej dało się zauważyć osłabienie ruchu, wywołane wypadkami politycznymi i spowodowanym przez to załamaniem się trwającej uprzednio wysokiej koniunktury w Palestynie, wobec czego postanowiono, jak już wyżej wspomniano, wycofać z tej linii statek *Kościuszko.*

Tabl. 27. Ruch na linii palestyńskiej G.A.L.

Rok	Ilość pasażerów	Towarów ton
1933	3 861	1 652
1934	21 347	6 826
1935	27 909	13 597
1936	20 392	11 202
1937	10 382	19 264
1938	14 579	13 111
1933—1938	**98 470**	**65 652**

Linia palestyńska stworzyła również duże możliwości dla ruchu towarowego. Znaczna część przewozu towarów przypada jednak na transporty dokonywane poza Polską, np. między Czechosłowacją, Rumunią, Turcją, Palestyną i Grecją. Z Polski ruch towarowy, szczególnie jeżeli chodzi o towary masowe, nie mógł być kie-

rowany w większej mierze na linię palestyńską wobec istnienia linii bezpośrednich między Gdynią a Bliskim Wschodem, z natury rzeczy przeznaczonych dla przewozu ładunków masowych. Na linię palestyńską były kierowane z Polski jedynie towary droższe, które mogły opłacać droższą drogę łamaną kolejowo-morską przez Konstancę.

Linia południowo - amerykańska

W programie rozbudowy polskiej marynarki handlowej przewidziane było już od dawna stworzenie linii południowo-amerykańskiej, do której to pracy przystąpiono pod koniec 1935 r. i postanowiono zużytkować w tym celu statek *Pułaski*. Statek ten został przebudowany dla przystosowania do pracy na nowej linii i rozpoczął regularną jej obsługę w dniu 28 lutego 1936 r.

Wobec nadspodziewanie dużego ruchu przesunięto na linię południowo-amerykańską również statek *Kościuszko,* który w pierwszą swoją podróż na tej trasie wyruszył jesienią 1936 r. W r. 1937 odbyto kilka rejsów towarowych statkami wynajętymi.[1] Wyniki eksploatacyjne na linii południowo-amerykańskiej są dotychczas następujące:

Tabl. 28. Ruch na linii południowo-amerykańskiej G.A.L.

Rok	Ilość pasażerów	Towarów ton
1936	5 459	19 112
1937	9 468	61 025
1938	10 406	76 156
1936—1938	**25 333**	**156 293**

Linia do portów Zatoki Meksykańskiej

Na linii tej, uruchomionej w roku 1937, na razie przy pomocy statków towarowych, wynajętych u zagranicznych armatorów, przewieziono do Ameryki i z Ameryki łącznie:

Tabl. 29. Ruch na linii do Zatoki Meksykańskiej

Rok	Ilość pasażerów	Towarów ton
1937	10	77 529
1938	—	71 414

Mgr St. Szczepanowski

ROZWÓJ I PRACA STOCZNI RYBACKIEJ W GDYNI

W miarę rozwoju spraw związanych z wykorzystaniem dostępu do morza, a w szczególności rybołówstwa morskiego, dość wcześnie już zarysowała się potrzeba konserwacji, uzupełnienia, modernizacji i rozszerzenia naszej floty rybackiej. Odziedziczona wraz z wybrzeżem flotylla kutrów, zarówno pod względem wymiarów oraz ilości statków, jak i ich stanu, pozostawiała wiele do życzenia.

[1] W roku 1938 na linii tej pracowało 8 statków czarterowanych.

W pierwszym okresie rozbudowy portów w Gdyni, Pucku, Helu i Jastarni wszystkie techniczne potrzeby floty rybackiej, z wyjątkiem najprymitywniejszych remontów, a raczej nieudolnych łatań kadłubów i silników, wykonywanych przez samych rybaków, z konieczności musiały być zaspokajane przez Gdańsk. Tam też została w roku 1920 zamówiona i wykonana pierwsza seria sześciu morskich kutrów rybackich o wymiarach ok. 12 m długości, 4 m szerokości i 15 BRT pojemności. Nieco później zaczęła się realizować przy wybitnym poparciu władz myśl wykonywania w kraju szeregu części wyposażenia kutrów — a mianowicie: fabryka *Perkun* w Warszawie opracowała i w roku 1929 wypuściła pierwszy typ krajowego ropowego silnika okrętowego, fabryka *B-cia Jenke* w Warszawie zaczęła wyrabiać windy rybackie i kotwice, inne mniejsze warsztaty rozpoczęły wyrób lin, bloków, sieci itd.

Zamknięcie basenu Południowego portu gdyńskiego stworzyło możliwość wybudowania wyciągu okrętowego *(sleep)*. Niezbędność tego urządzenia była już od dawna uznana przez czynniki miarodajne, toteż w roku 1930 został zbudowany i uruchomiony pierwszy na wybrzeżu wyciąg okrętowy o nośności normalnej 40 t, maksymalnej 60 t — co w owym czasie stanowiło duży zapas w stosunku do wielkości istniejących kutrów rybackich.

Wybudowanie *sleep*'u postawiło na porządku dziennym kwestię wykonywania w Gdyni (bez pomocy Gdańska) większych remontów floty rybackiej, a nawet przystąpienia do budowy całkiem nowych jednostek.

Program krajowej budowy kutrów zapoczątkowała budowa jednego kutra (w 1931 roku) na *sleep*'ie rybackim. Budowy na *sleep*'ie podjął się jedyny wówczas w Gdyni miejscowy majster, który już przedtem wykonywał w prymitywnym warsztacie (na obecnym terenie targów i wystaw) budowę i naprawy łodzi rybackich. Majster ten, rozporządzając dużą dozą wrodzonych zdolności fachowych i organizacyjnych oraz pomysłowości, objął obsługę wyciągu, remonty na istniejących kutrach i wreszcie przystąpił do budowy wymienionego wyżej pierwszego kutra. Wydarzenie to, stanowiące faktyczny początek rybackiego budownictwa okrętowego w Gdyni, uważać należy za wstęp do dzisiejszej działalności Stoczni Rybackiej.

Pierwszy kuter, zbudowany na wyciągu okrętowym, wypadł całkiem udatnie — toteż Morski Instytut Rybacki, który budowę jego finansował, zdecydował się pomimo pewnych niedogodności współpracy z wymienionym majstrem, powierzyć mu na nieco odmiennych niż dotychczas zasadach, budowę dalszych takich samych kutrów. Niestety absolutny brak teoretycznych podstaw pracy ówczesnego warsztatu nie pozwolił ani w następnej, ani w żadnej z dalszych serii kutrów osiągnąć pełni zalet bardzo udanego prototypu.

Wynik budowy jednego kutra na Stoczni Gdyńskiej (w 1932 r.), chociaż w sensie technicznym udany, nie był korzystny ani dla nabywcy, gdyż budowa wypadła drogo, ani dla Stoczni, nie nastawionej specjalnie na tego rodzaju roboty, która nie zmieściła kosztów wykonanej budowy w ramach racjonalnej kalkulacji. Z tych powodów budowa dalszych kutrów na Stoczni Gdyńskiej nie doszła do skutku.

Z biegiem lat, wyjaśniające się stopniowo potrzeby krajowego rybołówstwa morskiego, jak i przykład naszych sąsiadów skierowały budownictwo kutrów na drogę ustawicznego powiększania pojemności statków oraz mocy ich silników. W ten sposób w roku 1936 osiągnięto już pokaźne wymiary kutrów, a mianowicie długość ponad 16 m, szerokość ponad 5 m przy pojemności 32 BRT i mocy sil-

ników 90—100 KMe. Budowa jednostek oznaczonych kolejnymi numerami 14—17 (z tego 2 większe i 2 mniejsze), wykonanych z gładkim poszyciem, wykazała bezwarunkową konieczność uprzedniego sporządzania rysunków chociażby tylko głównych przekrojów oraz racjonalizacji i wzmocnienia samej ich konstrukcji. Zadaniu temu już nie mogło podołać dotychczasowe kierownictwo warsztatu, wobec czego Morski Instytut Rybacki, od początku finansujący prawie wszystkie wykonywane na wyciągu okrętowym roboty, zdecydował się na wprowadzenie stałego technicznego nadzoru robót, angażując w tym celu konsultanta inżyniera, oraz na rozpoczęcie budowy dalszych statków według specjalnie sporządzonych projektów, na razie zagranicznych konstruktorów.

Spośród kilku zamówionych projektów wybrano dla pierwszych dwóch statków projekt fińskiego konstruktora, głównie ze względu na najbardziej szczegółowe opracowanie detali oraz zbliżoną do dotychczasowej konstrukcję.

Dnia 20 stycznia 1936 r. przystąpiono do budowy dwóch pierwszych statków według nowego systemu, oznaczonych kolejnymi numerami budowy 18 i 19, już pod stałym nadzorem inżyniera i zaangażowanego w tym celu majstra specjalisty. W trakcie budowy tych statków założono na identycznych zasadach serię dalszych trzech kutrów (nr 20—22), nieco innego typu — według projektu duńskiego konstruktora — zastosowanego do naszych potrzeb i warunków. Kutry te następnie posłużyły jako prototyp dotychczas budowanych na Stoczni Rybackiej seryjnie statków typu MIR 20a, zaopatrzonych w krajowe silniki, a stanowiących z poczynionymi zmianami i uzupełnieniami w swojej klasie bardzo udane jednostki. W dodatku 99% ich ceny (około 60 000 zł), włączając w to całkowite wyposażenie, stanowią materiały i robocizna całkowicie krajowe.

W trakcie budowy dalszej serii, największych zbudowanych kutrów nr 24—27, mierzących 19 m długości, 5,2 m szerokości, 40 BRT pojemności, z silnikami 115 KMe, Morski Instytut Rybacki, wobec niedogodności dotychczasowej formy organizacyjnej warsztatu, zdecydował się prowadzić go jako przedsiębiorstwo własne pn. *Stocznia Rybacka.* Przedsiębiorstwo to, nie naruszając ciągłości poprzednio rozpoczętych robót, utworzone zostało z dniem 1 maja 1937 roku.

Już w pierwszym okresie nadzoru technicznego nad robotami wprowadzano cały szereg ulepszeń metod pracy, głównie w sensie uzupełniania narzędzi — jednakże dopiero z chwilą przekształcenia warsztatu na Stocznię Rybacką Morskiego Instytutu Rybackiego zaczęto wprowadzać ulepszenia organizacyjne w dziedzinie administracji, gospodarki materiałowej, kalkulacji itp. Postawienie nowego budynku warsztatowo-biurowego, założenie magazynu materiałowego, wprowadzenie kartkowego systemu kontroli godzin roboczych na poszczególne roboty stanowią główne osiągnięcia okresu od 1 maja 1937 r. do 1 października 1938 r., kiedy to Morski Instytut Rybacki, w celu dalszego usprawnienia pracy, przekształcił charakter prawny Stoczni na spółkę z o. o., do której oprócz Instytutu weszła firma *Gdynika.* Spółka ta, stworzona w celu eksploatacji terenu i urządzeń Stoczni Rybackiej, stanowiących nadal własność Skarbu Państwa w zarządzie Morskiego Instytutu Rybackiego, przejęła wszystkie rozpoczęte roboty Stoczni.

W obecnym stanie Stocznia Rybacka, sp. z o. o., rozporządza następującymi urządzeniami:

1) Teren o powierzchni 17 000 m² oraz 115 mb nabrzeża.
2) Wyciąg okrętowy elektryczny na 40/60 t nośności.
3) Sześć torów wyciągowych wystarczających na równoczesny remont 12 jednostek rybackich.

4) Hala budowy kutrów wystarczająca na równoczesną budowę 4 większych kutrów.
5) Murowany budynek warsztatowo-biurowy o kubaturze 1800 m³, mieszczący kuźnię, cynkowalnię, ślusarnię, magazyn materiałowy, umywalnię i szatnię robotniczą, mieszkanie portiera oraz pomieszczenia biurowe.
6) Pomocniczy magazyn i szopa otwarta na drzewo.
7) Ok. 200 mb wąskotorowej kolejki, niezbędne maszyny i urządzenia oraz pełny komplet narzędzi ręcznych do wykonywanych prac.

Personel Stoczni składa się z 7 pracowników umysłowych i przeciętnie 75 (maksimum 120) pracowników fizycznych.

Z wykonywanych robót znajdują się w budowie 4 kutry o 15 mb długości, 25 BRT pojemności, z 60 KMe silnikami polskiej produkcji. Kutry te, oznaczone kolejnymi numerami budowy 44—47, należą do wspomnianego wyżej typu MIR 20a z dalszymi ulepszeniami. W przygotowaniu znajduje się 8 łodzi ratunkowych (w tym 2 motorowe) dla Stoczni Gdańskiej oraz 2 statki rybackie dalekomorskie o długości 24 m, szerokości 6 m, pojemności 65 BRT, z silnikami po 180 KMe. Statki te stanowić mają prototyp niedużych drewnianych trawlerów rybackich, przeznaczonych do połowów na Morzu Północnym. Poza tym wykonuje się stale szereg drobnych i większych robót remontowych zarówno na kutrach, jak i na statkach morskich, o ile wchodzą one w zakres specjalności Stoczni, która obejmuje roboty drewniane, kowalskie i takielunkowe.

Posiadając zastęp wykwalifikowanych pracowników Stocznia Rybacka już obecnie stoi pod względem możliwości produkcyjnych na poziomie większych stoczni tego typu w Skandynawii. Również pod względem jakości produkcji, jak to potwierdza opinia rybaków krajowych i zagranicznych oraz zagranicznych ekspertów, Stocznia stoi na wysokim poziomie. Stałe dalsze szkolenie personelu, niezbędne uzupełnienia urządzeń i ulepszenia organizacyjne, rozszerzające możliwości i podnoszące jeszcze bardziej jakość produkcji, pozwalają mieć nadzieję, że Stocznia Rybacka i nadal będzie się pomyślnie rozwijała, pokrywając krajowe zapotrzebowanie na drewniane statki rybackie, a tym samym zapobiegając istniejącej do niedawna konieczności nabywania ich za granicą. *M. Z.*

ROZSZERZENIE DZIAŁALNOŚCI PAŃSTWOWEJ SZKOŁY MORSKIEJ

W bieżącym roku szkolnym został uruchomiony — obok istniejących już w Państwowej Szkole Morskiej wydziałów: Nawigacyjnego i Mechanicznego — trzeci wydział Transportu i Administracji Morskiej. Wydział ten ma przygotowywać przyszłych pracowników przedsiębiorstw zaangażowanych w transporcie morskim oraz szkolić personel administracyjny dla statków pasażerskich. Poza tym zadaniem nowego wydziału będzie dostarczanie sił fachowych dla wszelkich urzędów i instytucji związanych ze sprawami morskimi, jak np. Departament Morski Ministerstwa Przemysłu i Handlu, Urząd Morski, Morski Urząd Rybacki, konsulaty w miastach portowych, Liga Morska i Kolonialna itd. Wszędzie tam, gdzie sprawy morskie odgrywają poważniejszą rolę, przyszli absolwenci nowego wydziału Państwowej Szkoły Morskiej będą mieli możność znaleźć pracę, wnosząc zasób niezbędnej wiedzy i specjalną „kulturę" morską, której brak tak często daje się jeszcze odczuwać na różnych placówkach związanych z morzem formalnie lub gospodarczo, lecz nie uczuciowo.

Niech nikogo nie dziwi to „sentymentalne" ujęcie zagadnienia szkolenia przyszłych fachowców w dziedzinach z morzem związanych. Nie wystarczy znać

wszystkie korzyści, płynące z jak największego stanu posiadania na morzu, i szczegóły transportu morskiego, aby stać się prawdziwie pożytecznym pracownikiem na tej niwie. Dla człowieka związanego w jakikolwiek sposób z żeglugą morską winny być znane warunki pracy na statku i nie może być mu obcą ta specjalna atmosfera, którą może wytworzyć wyłącznie bezpośrednie zetknięcie się z żywiołem morskim.

Spędziwszy młodzieńcze lata w otoczeniu marynarskim, przyszły pracownik przedsiębiorstwa czy urzędu będzie się czuł zawsze trochę marynarzem i będzie patrzał na sprawy morskie również od strony morza, co w wielu wypadkach uchroni go przed niepożądaną jednostronnością.

Obserwacje poczynione podczas 18-letniego istnienia Państwowej Szkoły Morskiej wskazywały na to, że ci jej wychowankowie, którzy obrali pracę na lądzie, wnieśli za sobą cenne walory, które można określić lapidarnie — morskim światopoglądem. Ukształtowanie tego światopoglądu obok konieczności zasobu wiedzy formalnej — oto zadania, które postawiła sobie Państwowa Szkoła Morska, otwierając swój trzeci wydział.

Tym, którzy chcą związać swą przyszłość z morzem, wydział Transportu i Administracji Morskiej stwarza nowe możliwości i wskazuje nowe drogi.

Zarówno ze względów organizacyjnych, jak i wychowawczych, uczniowie nowego wydziału podlegają ogólnym przepisom i regulaminom obowiązującym w Państwowej Szkole Morskiej. Wychowanie w dyscyplinie półwojskowej i obowiązkowe skoszarowanie w internacie wpływają na wyrobienie specjalnych a cennych zalet charakteru, które, niedość wykształcone w młodzieńczych latach, mogłyby w późniejszym wieku zaginąć w ciężkich warunkach walki o byt.

Warunki przyjęcia na nowy wydział Państwowej Szkoły Morskiej odpowiadają, poza nieznacznymi odchyleniami, warunkom przyjęcia na inne wydziały; od kandydatów więc wymagane jest ukończenie gimnazjum i odpowiednie kwalifikacje fizyczne. Poza tym obowiązują egzaminy wstępne z niektórych przedmiotów ogólnokształcących i języka obcego. Ostateczna selekcja kandydatów odbywa się podczas parotygodniowej praktyki na statku, po czym następuje właściwe szkolenie, polegające na trzyletnich studiach teoretycznych, zakończonych rocznymi studiami praktycznymi. W przerwach pomiędzy latami nauki teoretycznej uczniowie obowiązani są odbyć dwie praktyki wakacyjne, pracując na statkach i na lądzie w tych dziedzinach, które będą w przyszłości ich warsztatami pracy. Zaznaczyć trzeba, że wobec wyjątkowo krótkiego roku szkolnego, który trwa w Państwowej Szkole Morskiej zaledwie 7 miesięcy, praktyka wakacyjna może być przedłużona do 3½ miesięcy, co wraz z rocznym studium praktycznym po ukończeniu nauki da w sumie każdemu absolwentowi przeszło półtoraroczne przygotowanie praktyczne. Jeżeli się weźmie pod uwagę, że roczne studia praktyczne przeprowadzone będą za granicą, można mieć nadzieję, że absolwenci wydziału Transportu i Administracji Morskiej staną się nie tylko pożądanymi pracownikami przedsiębiorstw i urzędów morskich, ale przyczynią się również do podniesienia wydajności i usprawnienia pracy.

Kośćcem studiów teoretycznych są oczywiście przedmioty związane bezpośrednio z nastawieniem specjalnym szkoły, a więc: wiedza morska, obejmująca całokształt wiadomości dotyczących statku, żeglugi morskiej i portów morskich; technika obrotów morskich, zawierająca oprócz ogólnych pojęć z techniki i organizacji handlu, specjalnie szeroko potraktowane zasady handlu, transportu i ubezpieczeń morskich; biurowość i korespondencja da uczniom wiadomości o zasadach nowoczesnej organizacji biura i wdroży ich do racjonalnej pracy koresponden-

cyjnej. Studium zagadnień kolonialnych i emigracyjnych zapozna uczniów z aktualnymi problemami i potrzebami naszymi w tych dziedzinach. Grupa przedmiotów prawno-ekonomicznych, do której należą: prawoznawstwo, skarbowość, ekonomia, statystyka oraz administracja morska, celna i komunikacyjna, stworzą uzupełnienie wykształcenia specjalnie cenne dla tych z wychowanków szkoły, którzy poświęcą się pracy w administracji. Z pozostałych przedmiotów fachowych należy wymienić: geografię, towaroznawstwo, księgowość i tak niezbędne umiejętności dla współczesnego pracownika biurowego, jak pisanie na maszynie i stenografia. Specjalny nacisk jest położony na naukę języków obcych, z których dwa, angielski i niemiecki, są obowiązkowe, poza tym zaś jako nadobowiązkowe wykładane są hiszpański i szwedzki.

Jak z powyższego wyliczenia wynika, program nowego wydziału Państwowej Szkoły Morskiej będzie syntezą programów liceów handlowych i administracyjnych, z wyraźnym jednak podkreśleniem specjalizacji w kierunku zagadnień morskich od samego początku nauczania. Ta wybitna specjalizacja daje się zilustrować liczbowym zestawieniem, z którego wynika, że na grupę przedmiotów techniczno-komercjalnych przeznacza projekt programu liceum handlowego z wydziałem handlu zagranicznego, opracowany przez Ministerstwo Wyznań Religijnych i Oświecenia Publicznego, ogółem na 3 latach 660 godzin lekcyjnych, to znaczy 19% ogólnej ilości godzin, podczas gdy program wydziału Transportu i Administracji Morskiej rezerwuje na tę grupę przedmiotów 850 godzin lekcyjnych, co stanowi 27,2% ogólnego czasu nauki teoretycznej.

W związku z omawianiem programu nowego wydziału Państwowej Szkoły Morskiej, pozostaje jeszcze do poruszenia sprawa o kapitalnym znaczeniu. Dla wszystkich bezpośrednio zainteresowanych szkolnictwem znana jest powszechna jego bolączka w postaci przeludnienia klas. Specjalnie nauka przedmiotów praktycznych i języków obcych cierpi na tym dotkliwie, gdyż jedyny realny sposób osiągnięcia dobrych wyników, polegający na częstym osobistym kontakcie nauczyciela z uczniem nie może w takich wypadkach znaleźć zastosowania.

Mając ten wzgląd na uwadze i kierując się chęcią przygotowania możliwie wysoko kwalifikowanych fachowców, władze szkoły stosują ścisłą selekcję kandydatów i, chcąc równocześnie dostosować dopływ przyszłych pracowników do realnych zapotrzebowań rynku, ograniczają ilość uczniów przyjmowanych na pierwszy rok nauki do 20 rocznie.

Państwowa Szkoła Morska, wierna swym tradycjom pionierskim, i pod tym względem stwarza nowe możliwości dla garnącej się ku morzu młodzieży. Należy też przypuszczać, że usiłowania Szkoły zmierzające do wypełnienia luk w szeregach młodych pracowników morza spotkają się ze zrozumieniem i życzliwym poparciem naszych sfer portowo-żeglugowych.

B. Ż.

MORSKI FRACHT WĘGLOWY W ROKU 1938 (W WYKRESIE)

Za pomocą wykresu przedstawiamy tendencję rynku frachtu morskiego dla węgla z portów polskiego obszaru celnego w roku 1938.[1] Za podstawę przyjmujemy dekadowe notowania stawek frachtowych, których średnia miesięczna umieszczona

*) Wykres dla roku 1937 — zob. zesz. 1 z r. 1938 *Sprawy Morza*.

jest na wykresie. Wysokość frachtu oznaczona jest w szylingach angielskich, przy czym do Sztokholmu i Oslo dla statków o pojemności od 2000 do 3000 ton DW, do Rouen i Nicei dla statków od 2500 do 3500 ton DW, a do Phillippeville i Buenos Aires dla statków o pojemności od 6000 do 8000 ton DW. Charakterystycznym rysem omawianego okresu, w przeciwieństwie do roku poprzedniego, była wysoka podaż wolnego tonażu. Stawki frachtowe miały tendencję raczej zniżkową, z wyjątkiem niepewnego politycznie września i października. Wyłączyć należy jednak Amerykę Południową, do której stawki kształtowały się odwrotnie.

Poszczególne miesiące przedstawiały się następująco:

Styczeń — Tendencja zniżkowa. Znaczna podaż tonażu wolnego, natomiast zapotrzebowanie malejące. Porty północno-bałtyckie zamarznięte.

Luty — Podaż wolnego tonażu słabnie. Tendencja niestała. Do portów pokrytych lodami stawki przekraczają limitowane. Odbiorcy wysuwają kontrakty na rynek bardzo ostrożnie.

Marzec — Część tonażu wycofana z żeglugi. Armatorzy wstrzymują się od zawierania kontraktów na późniejsze terminy. Tendencja mocniejsza jedynie na Amerykę Południową z powodu braku ładunków powrotnych.

Kwiecień — Zapotrzebowanie tonażu wzrasta. Zwyżka frachtów do Francji, na Morze Śródziemne i do Ameryki Południowej.

Maj — Tendencja niestała. Stawki do Francji i Norwegii spadły z powodu zainteresowania się armatorów tymi kierunkmi i tym samym zwiększonej podaży.

Czerwiec — Armatorzy przeznaczają wolny tonaż w kierunku portów drzewnych, zapewniając sobie ładunki powrotne. Powoduje to wzrost stawek do Francji i na Morze Śródziemne. Frachty do Ameryki Południowej spadają z powodu braku ładunków w tym kierunku.

Lipiec — W dalszym ciągu zapotrzebowanie tonażu niewystarczające. Rynek frachtowy spokojny.

Sierpień — Podaż tonażu dobra. Statki o małym tonażu znacznie droższe i trudno je otrzymać. W dalszym ciągu brak ładunków do Ameryki Południowej.

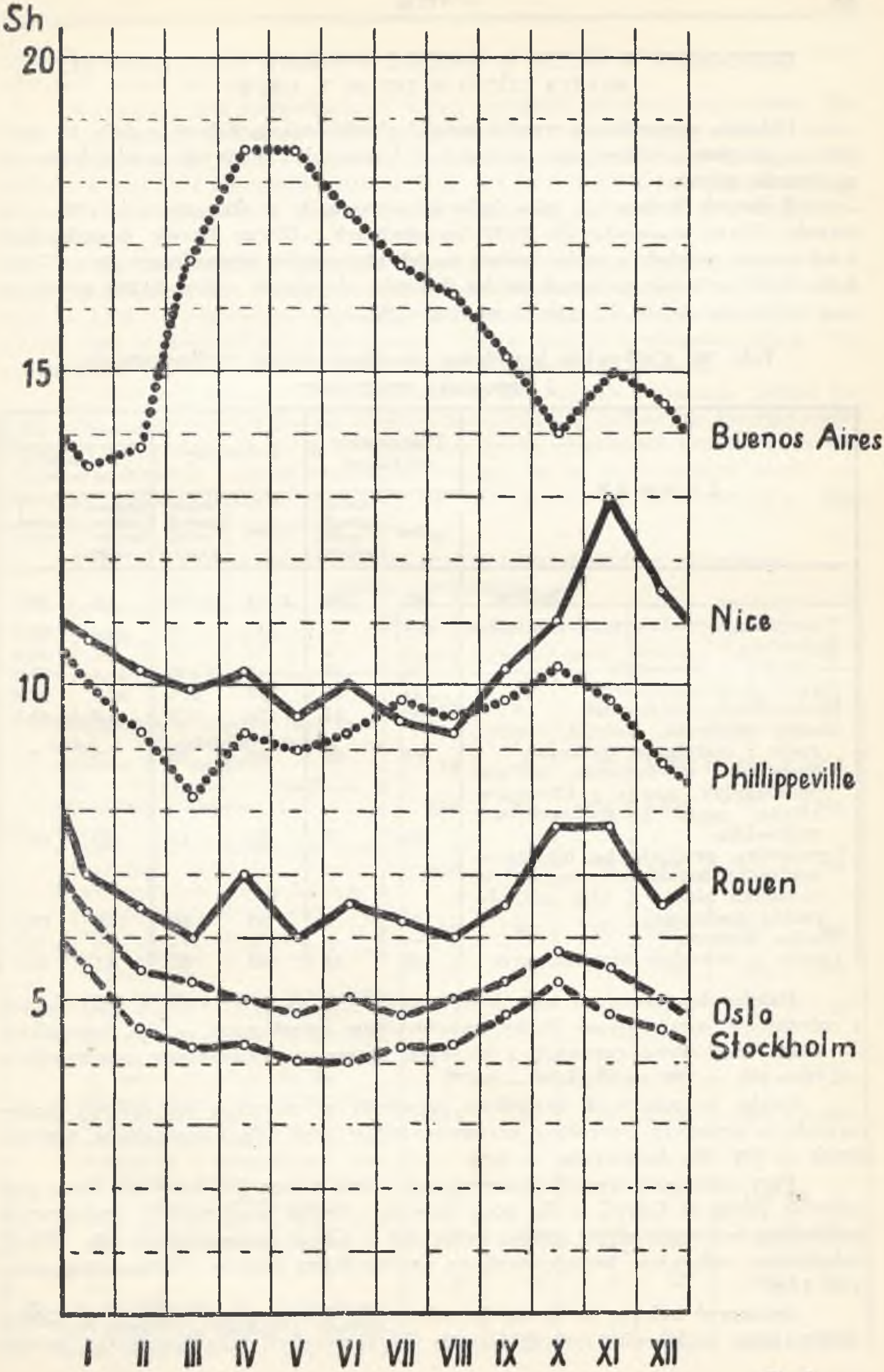
Wrzesień — W drugiej dekadzie miesiąca z powodu niejasnej sytuacji politycznej ogólna zwyżka stawek frachtowych. Uzyskanie tonażu do Francji bardzo trudne. Armatorzy oferują statki jedynie dla przewozów prompt. Szereg stawek nie notowanych.

Październik — Zakaz wywozu złomu z Francji, powoduje trudności w otrzymaniu tonażu, wywóz złomu bowiem zapewniał armatorom ładunek powrotny. Silna tendencja zwyżkowa z wyjątkiem Ameryki Południowej. W tym ostatnim kierunku brak zapotrzebowania.

Listopad — Zniżka frachtów na Bałtyku spowodowana przerzuceniem tonażu z Morza Północnego. Wobec odprężenia politycznego tendencja zniżkowa.

Grudzień — Dalsza zniżka frachtów. W drugiej połowie miesiąca żegluga utrudniona. Okres zimowy powoduje wiązanie statków o mniejszym tonażu.

Wykres 2. Morski fracht węglowy w r. 1938



St. J.

BEZROBOTNI W GDYNI W ŚWIETLE WYNIKÓW SPISU LUDNOŚCI MIASTA GDYNI W DN. 19. V. 1936 R.

Ostatnio opracowane wyniki spisu ludności miasta Gdyni z dnia 19 maja 1936 r. przynoszą interesujący materiał, dotyczący bezrobotnych zamieszkujących na terenie miasta.

Z danych liczbowych spisu ludności wypada, że w dniu 19 maja 1936 r. na terenie Gdyni zamieszkiwało 5 177 bezrobotnych. Biorąc łącznie bezrobotnych i ich rodziny względnie osoby będące na ich utrzymaniu, stwierdzamy, że w Gdyni było 10 265 osób nie mających źródeł dochodu. Liczba ta wobec 84 000 mieszkańców Gdyni (w dn. 19. V. 1936 r.) stanowi 12%.

Tabl. 30. Całkowicie bezrobotni zawodowo czynni według zawodu i stanowiska społecznego

Zawody	Pracownicy umysłowi		Robotnicy		Stosunek do ogólnej liczby pracujących i bezrobotnych (w % %)	
	ogółem	którzy utracili pracę w Gdyni	ogółem	którzy utracili pracę w Gdyni	pracowników umysłowych	robotników
Ogółem	**463**	**280**	**4 714**	**3 749**	**8,6**	**20,7**
Rolnictwo, ogrodnictwo, leśnictwo	5	—	213	59	29,4	58,4
Rybactwo	1	1	39	37	08,	36,4
Przemysł i rzemiosło	90	49	2 917	2 400	15,9	32,2
Handel i ubezpieczenia	141	80	358	275	12,7	18,6
Komunikacja i transport	95	81	756	679	5,2	12,5
Służba publiczna, kościół, organizacje i instytucje społeczne . .	69	40	48	40	7,5	7,2
Szkolnictwo, wychowanie, oświata pozaszkolna, nauka i literatura, sztuka, prasa i wydawnictwa, widowiska	26	7	23	18	8,2	15,8
Lecznictwo, profilaktyka, higiena osobista i lokali, utrzymanie w porządku placów i ulic, zakłady opieki społecznej	16	9	65	46	11,0	13,3
Służba domowa	—	—	151	112	—	6,0
Osoby o zawodzie niewiadomym .	20	13	144	83	4,1	10,2

Dzieląc bezrobotnych zawodowo - czynnych na pracowników umysłowych i robotników, otrzymujemy liczby: pracowników umysłowych — 463, robotników — 4 714. Zawodowo czynnych i biernych razem zarejestrowano: pracowników umysłowych — 790, robotników — 9 475.

Liczba bezrobotnych zawodowo czynnych w stosunku do ogólnej liczby zawodowo czynnych (łącznie z bezrobotnymi) wynosi: dla pracowników umysłowych — 9%, dla robotników — 21%.

Przy omawianiu kwestii bezrobotnych ważną rzeczą jest ustalenie, ilu z nich utraciło pracę w Gdyni, a ilu poza Gdynią. Wśród pracowników umysłowych całkowicie bezrobotnych na ogólną liczbę 463 w Gdyni pracę utraciło 288. Wśród robotników całkowicie bezrobotnych na ogólną liczbę 4 714 w Gdyni pracę utraciło 3 749.

Zaznaczyć należy, że liczba bezrobotnych, którzy pracę utracili w Gdyni, obejmuje m. in. również tych, którzy do Gdyni przybyli jako bezrobotni, następ-

nie byli zatrudnieni, chociażby nawet przez bardzo krótki okres czasu, a w dniu spisu byli znowu bez pracy.

Interesujące jest zestawienie, w jakich zawodach pracowali bezrobotni. Podział bezrobotnych według zawodów przeprowadzamy na podstawie miejsca ostatnio wykonywanych prac. Bezrobotni pracownicy umysłowi w 30% pracowali ostatnio w handlu i ubezpieczeniach, w 21% w komunikacji i transporcie, w 20% w przemyśle i rzemiośle, w 15% w służbie publicznej itp. oraz w 14% w pozostałych działach.

Podział robotników całkowicie bezrobotnych według miejsca poprzedniej pracy, przedstawia się inaczej, aniżeli u pracowników umysłowych. Większa część — 61% — robotników bezrobotnych zatrudniona była w przemyśle i rzemiośle, 16% w komunikacji i transporcie, 7% w handlu i ubezpieczeniach, 5% w rolnictwie, 1% jako służba domowa i 12% w pozostałych działach.

Gdyński spis ludności w szeregu danych dotyczących bezrobocia podaje interesujące zestawienie: aktualne źródło utrzymania się całkowicie bezrobotnych, czynnych i biernych. Do liczb obrazujących źródło utrzymania bezrobotnych należałoby podchodzić z pewną rezerwą ze względu na to, że bezrobotni mogli tendencyjnie podawać fałszywe zeznania i nie było sposobu ich skontrolowania. Materiał ten daje jednak orientację ogólną.

Tabl. 31. Całkowicie bezrobotni czynni i bierni według aktualnego źródła utrzymania

Źródła utrzymania	Pracownicy umysłowi			Robotnicy		
	Ogółem	Czynni	Bierni	Ogółem	Czynni	Bierni
Ogółem	**790**	**463**	**327**	**9 475**	**4 714**	**4 761**
I. Otrzymujący zasiłki lub zapomogi o charakterze stałym (w gotówce i w naturze)	**84**	**45**	**39**	**1 782**	**640**	**1 142**
II. Nie otrzymujący zasiłków o charakterze stałym	**626**	**362**	**264**	**7 231**	**3 785**	**3 446**
w tym:						
1) utrzymywani wyłącznie przez rodzinę	185	146	39	1 184	925	259
2) utrzymujący się wyłącznie z oszczędności i sprzedaży rzeczy	150	81	69	2 015	1 034	981
3) utrzymujący się wyłącznie z pożyczek	37	23	14	796	381	415
4) utrzymujący się wyłącznie z pożyczek i oszczędności	5	3	2	156	64	92
5) utrzymujący się z czynszu komornianego bez względu na inne aktualne źródła	37	9	28	217	61	156
6) utrzymujący się wyłącznie z prac dorywczych	151	73	78	2 352	1 054	1 298
7) utrzymujący się z prac dorywczych i posiadający inne aktualne źródła utrzymania z wyjątkiem czynszów	22	9	13	197	112	85
8) utrzymujący się w inny sposób, niewymieniony wyżej	33	14	19	137	80	57
9) niewiadome źródło utrzymania	6	4	2	177	74	103
III. Co do których nie stwierdzono, czy otrzymują zasiłki o charakterze stałym	**80**	**56**	**24**	**462**	**289**	173

Całkowicie bezrobotni pracownicy umysłowi otrzymują zasiłki zaledwie w 11%, co do 10% nie wiadomo, czy otrzymują zasiłki o charakterze stałym, wiadomo natomiast, że 79% bezrobotnych pracowników umysłowych (według ich zeznań wobec komisarzy spisowych) nie otrzymuje zasiłku o charakterze stałym. Ci ostatni jako aktualne źródło utrzymania wskazywali przede wszystkim pomoc rodziny, następnie dochód z prac dorywczych, utrzymywanie się z oszczędności i sprzedaży rzeczy oraz inne mniej ważne źródła.

Procent robotników całkowicie bezrobotnych utrzymujących się z zasiłku o charakterze stałym jest prawie dwukrotnie większy, wynosi bowiem 19%. Co do 5% robotników całkowicie bezrobotnych nie stwierdzono, czy otrzymują zasiłki o charakterze stałym. Reszta robotników, tj. 76%, zeznała, że nie otrzymuje zasiłków o charakterze stałym. Głównym źródłem utrzymania bezrobotnych robotników nie otrzymujących zasiłków stałych są przede wszystkim prace dorywcze, oszczędności i sprzedaż rzeczy oraz pomoc rodziny. Inne źródła są znacznie mniejsze.

Liczba bezrobotnych zarejestrowanych w Biurze Pośrednictwa Pracy w Gdyni jest nieco większa, gdyż rejestrowani są tam również bezrobotni, zainteresowani pracą w Gdyni, zamieszkujący jednak poza jej granicami administracyjnymi.

B. Folkowski

OBRÓT CZEKOWY I OSZCZĘDNOŚCIOWY P. K. O. W GDYNI

Aktywne życie gospodarcze portowego miasta Gdyni od kilku lat odczuwało dotkliwy brak Oddziału P.K.O., szczególnie jeśli chodzi o zakres obrotu czekowego.

Dnia 11 czerwca 1938 roku rozpoczął swą działalność Oddział Gdyński P.K.O.

Pierwsze siedem miesięcy pracy wykazało, jak potrzebną była tego rodzaju placówka gospodarcza. W okresie od czerwca do grudnia 1938 roku w obrocie czekowym P.K.O. w Gdyni wpłacono 103 miln. zł, wypłacono 99 miln. zł.

Obrót czekowy P.K.O. przed powstaniem Oddziału w Gdyni, jak również i obecnie poza Oddziałem, obsługiwany jest przez Urzędy Pocztowe. Przez Urzędy Pocztowe w roku 1938 wpłacono 86 miln. zł, wypłacono 3 miln. zł. Zaznaczyć należy, że powstanie Oddziału P.K.O. w Gdyni nie wpłynęło na zmniejszenie się obrotów czekowych P.K.O. w Urzędach Pocztowych; wprost przeciwnie — obroty Poczty wzrosły.

Podajemy poniżej zestawienie obrotów czekowych P.K.O. w Urzędach Pocztowych i w Oddziale P.K.O. w Gdyni.

Tabl. 32. **Obrót czekowy P.K.O. w Gdyni**
(w tys. zł)

Lata	W Urzędach Pocztowych		W Oddziale P. K. O.	
	Wpłaty	Wypłaty	Wpłaty	Wypłaty
1934	38 295	1 480	—	—
1935	28 382	1 402	—	—
1936	30 313	1 599	—	—
1937	80 338	2 457	—	—
1938	**86 138**	**2 793**	**102 877**	**99 022**
W tym w miesiącu:				
styczniu . . .	7 277	207	—	—
lutym	7 257	221	—	—
marcu . . .	7 571	244	—	—
kwietniu . . .	7 397	235	—	—
maju	7 442	226	—	—
czerwcu . . .	6 563	218	7 837	5 791
lipcu	6 652	280	14 575	14 567
sierpniu . . .	7 052	262	12 577	12 103
wrześniu . . .	5 766	223	16 140	16 512
październiku .	7 835	234	14 641	14 327
listopadzie . .	7 541	190	15 844	15 558
grudniu . . .	7 812	253	21 623	20 155

Niemniej ważną czynnością operacyjną P.K.O., jak i K.K.O., jest obrót oszczędnościowy. Obrót ten w Urzędach Pocztowych jest większy, aniżeli w Oddziale P.K.O., gdyż obsługiwany jest przez większą ilość punktów — Urzędów Pocztowych. Jeżeli porównamy ogólny obrót oszczędnościowy P.K.O. i K.K.O., okaże się, że do roku 1936 był on większy w K.K.O., w latach 1937 i 1938 przeważyła szalę P. K. O. Obrót oszczędnościowy w Gdyni w P. K. O. i w K. K. O. przedstawia się następująco:

Tabl. 33. **Obrót oszczędnościowy w Gdyni**
(w tys. zł)

Lata	Obrót P. K. O.				Obrót K. K. O.	
	W Urzęd. Pocztow.		W Oddziale P.K.O.			
	wpłaty	wypłaty	wpłaty	wypłaty	wpłaty	wypłaty
1934	3 914	3 579	—	—	5 904	4 887
1935	4 702	5 487	—	—	8 418	8 252
1936	4 771	5 227	—	—	7 633	8 054
1937	7 900	7 434	—	—	7 513	6 662
1938	**8 567**	**8 344**	**1 508**	**1 693**	**10 028**	**8 819**
W tym w miesiącu:						
styczniu . . .	602	498	—	—	595	558
lutym	614	504	—	—	734	614
marcu . . .	666	640	—	—	680	663
kwietniu . . .	612	683	—	—	677	555
maju	576	589	—	—	610	556
czerwcu . . .	692	623	118	57	633	754
lipcu	1 045	1 026	227	198	936	726
sierpniu . . .	1 134	1 004	230	270	1 184	1 741
wrześniu . . .	641	1 176	225	403	741	1 597
październiku .	705	671	317	292	1 276	691
listopadzie . .	569	442	212	215	937	619
grudniu . . .	711	488	179	258	861	604

Należy spodziewać się dalszego rozwoju prac P.K.O. w Gdyni. *B. P.*

RECENZJE

Sprawozdanie Rady Polskich Interesantów Portu Gdańskiego w Gdańsku za rok 1938. (Trzeci rok działalności), Gdańsk 1939, str. 80, 1 rycina.

„Sprawozdania" i „Roczniki" stanowią dla recenzenta przedmioty na ogół kłopotliwe. Treść bowiem tego, co mają zawierać, nie znajduje ścisłego określenia w tytule publikacji. Każda rozprawa o ściśle określonym temacie stawia recenzentom ściśle ramy przy ocenie, czy autor sprostał postawionemu sobie zadaniu. W przeciwieństwie do tego „Sprawozdanie" czy „Rocznik" nie określają ściśle konkretnej treści tego, co obejmują.

Chcąc więc pisać recenzję o takiej publikacji, trzeba najprzód wyjawić czytelnikowi charakter czynnika, który ją publikuje, aby na tej podstawie w przybliżeniu ustalić, czy wydedukować zakres, rozmiar i granicę tego, czego od „Sprawozdania" należy oczekiwać.

Tych kilka uwag wstępnych uważałem za konieczne poczynić, gdyż właśnie *Sprawozdanie Rady Polskich Interesantów Portu Gdańskiego* należy do tej kategorii publikacji, która nie ma — ani *de jure*, ani *de facto* — z góry określonych ram dla swej treści.

Bywają recenzje, odznaczające się brakiem ścisłego ustalenia meritum recenzyjnego; w konsekwencji prowadzi to często do dowolnych improwizacji recenzyjnych i miast rzeczowego naświetlenia czytelnikowi danej publikacji, dezorientuje go, a samą publikację krzywdzi.

Z powyższego więc założenia wychodząc, trzeba dać jako wstęp do recenzji charakterystykę instytucji publikującej i na tej podstawie zdać sobie sprawę, czego można oczekiwać od danej publikacji.

W danym wypadku autorem jest stowarzyszenie (prywatne), mające na celu obronę gospodarczych interesów polskich przedsiębiorstw, pracujących na terenie W. M. Gdańska jako interesanci portu. Działając na terenie, gdzie administracja, życie gospodarcze i polityczne z małymi wyjątkami są w rękach publicznego czynnika obcego, stanowi Rada zespół tylko części interesów danego odcinka. Jako zrzeszenie posiada swoistą strukturę, odmienną aniżeli w Polsce, dopasowaną do specyficznych warunków Gdańska. Jest to zrzeszenie nie branżowe, a międzybranżowe bez branżowej podbudowy, jako jedyny ośrodek zespołowy gospodarczych czynników polskich w porcie gdańskim, który przeładowuje 31,6% wagi polskiego obrotu zagranicznego. Musi ono z natury rzeczy mieć słuszną tendencję do jak najszerszego ujmowania zagadnień, do wypełniania tych wszystkich luk, które z sytuacji geopolitycznej Gdańska dla polskich interesów w tym porcie wynikają.

Gdy w Polsce racjonalny podział między samorządem a wolnym zrzeszeniem oraz jego nadbudowami przydziela poszczególne odcinki działania, Rada Polskich Interesantów Portu w Gdańsku musi na terenie „obcym" z natury rzeczy imać się tego wszystkiego, czego — zdaniem jej — można dokonać na korzyść polskich interesów gospodarczych w Gdańsku. Występuje więc w miarę możliwości i potrzeby raz w charakterze obrońcy interesów branżowych swoich członków, innym razem podejmuje się funkcji, którą w sąsiedniej Gdyni pełni Izba Przemysłowo-Hanlowa; w innych jeszcze wypadkach jako zrzeszenie międzybranżowe, analogicznie jak jej siostrzana instytucja w Gdyni.

Rolę tę spełnia Rada z dużym pożytkiem.

W szeregu dziedzin jest ona z góry pozbawiona możności odegrania roli

czynnika współdecydującego i dlatego nie ma dostatecznego wpływu na te zagadnienia, ani wglądu do nich, że wymienimy tylko przykładowo sprawy socjalne.

Ten stan rzeczy, że wolna, żadną ustawą niekrępowana organizacja, kierująca się tylko statutem i wolą tych, którzy na nią łożą, toruje sobie własne drogi i wytyczne działania — znalazło oczywiście swe odzwierciadlenie w jej sprawozdaniu, w którym znajdujemy przede wszystkim omówienie tych dziedzin, z którymi zrzeszenie się stykało praktycznie i miało w nie wgląd. Pod tym też kątem widzenia, a nie z wolnej trybuny recenzenta musi być rozpatrywany wysiłek wydawniczy takiego zrzeszenia.

Nim przystąpi się do krytycznej analizy treści i formy publikcji, trzeba podkreślić jej znaczenie. Jest to pierwszy — powiedzmy pionierski — i jedyny periodyk, wydawany przez polskie czynniki gospodarcze w Gdańsku. Wypełnia on olbrzymią lukę dotychczasową i mimo ograniczonych rozmiarów, jakie jego treści nałożyli jej wydawcy, stanowi niezmiernie cenny dorobek w polskim piśmiennictwie. Tego maleńkiego almanachu polskiego gospodarczego stanu posiadania w Gdańsku nie można porównywać ze sprawozdaniem którejkolwiek analogicznej instytucji w kraju, — na tych kilkudziesięciu stronach zdaje sprawę ze swego dorobku kadra ochotnicza, dzierżąca straż nad naszym gospodarczym stanem posiadania w Gdańsku. Obok wysiłku czynnego stara się, w granicach swoich możliwości, chociaż w skromnej mierze, stwarzać materiał źródłowy o polskim Gdańsku.

Sprawozdawcy obrali formę „Sprawozdania" a nie „Rocznika", który daje większą swobodę autorom w ustalaniu treści. W „Roczniku" modulacja i dowolność treści jest w znacznie większym stopniu możliwa aniżeli w sprawozdaniu, w którym trzeba „zdawać sprawę", mówiąc o roku sprawozdawczym. Ale i tutaj jest otwarte zagadnienie, czy sprawozdawcy chcą zdawać sprawę z tego, czego dokonali sami w 1938 roku, czy też z tego, co się na odcinku życia, którego są zbiorowym reprezentantem, dokonało w tym okresie — i na tle tych faktów i zdarzeń pośrednio wykazać swą aktywność.

Autorzy wybrali coś w rodzaju „złotego środka". Dają wszystkiego po trochu. Jest tu więc szkic historyczny handlu zbożowego w Gdańsku, jest charakterystyka sytuacji polityczno-gospodarczej w Gdańsku w roku sprawozdawczym; sporo miejsca poświęcono poszczególnym branżom i dziedzinom życia gospodarczego; jest statystyka własnego stanu organizacyjnego, a w końcu jest mowa o tym, czego w roku sprawozdawczym dokonano. Z uznaniem trzeba podkreślić, że w tym względzie różni się sprawozdanie od banalnych szablonów, w których sprawozdawcy „wykazują się", w których wyliczają ilość dokonanych interwencji, odbytych konferencji i napisanych memoriałów. Sprawy „wewnętrzne" czyli własna działalność, są słusznie w tym sprawozdaniu ograniczone do końcowych stron.

Prestiż każdego „sprawozdawcy" podnosi się bowiem, gdy działalność jego uwypukla się na tle cyfr i faktów, zobrazowanych w „Sprawozdaniu", nie zaś przez wyliczanie dokonanych czynności organizacyjnych, Bardziej uwypuklają tężyznę organizacyjną i bardziej do niej przekonują np. jasno i lapidarnie scharakteryzowane warunki pracy polskiej w Gdańsku w „Przeglądzie ustawodawstwa gospodarczego" (str. 57—61) aniżeli wyliczane w „Wewnętrznym sprawozdaniu" mniej albo więcej szczęśliwe interwencje.

Treść *Sprawozdania* według spisu jest następująca:

Gdański handel zbożowy w dawnych czasach.

Rok 1938.

Charakterystyka obrotów portowych.

Sytuacja poszczególnych branż i udział polski:

Armatorstwo
Maklerstwo okrętowe
Spedycja
Ubezpieczenia morskie
Banki
Węgiel
Zboże i inne ziemiopłody
Drewno
Chemikalia
Towary kolonialne
Produkty naftowe
Żegluga śródlądowa

Stan przedsiębiorstw polskich w porcie gdańskim.

Przegląd ustawodawstwa gospodarczego.

Sprawozdanie wewnętrzne.

Spis członków".

Na początku jest więc retrospektywny szkic gdańskiego handlu zbożowego w dawnych czasach. Następnym punktem — tak wynikałoby ze spisu rzeczy i nagłówków — handel zbożowy w roku 1938. Tak jednak nie jest. Czytelnik stwierdza z zadowoleniem, że rozdział „Rok 1938" obejmuje charakterystykę sytuacji polityczno - gospodarczej w ogóle, a nie tylko handlu zbożowego, jakby to można z nagłówka mniemać.

Poza szkicem historycznym tylko o zbożu, po nakreśleniu ogólnej sytuacji roku 1938, autorzy w logicznym porządku omawiają sytuację poszczególnych branż i udział polski. I tutaj czytelnik znajduje obok ściśle ujętych logicznych określeń jak „armatorstwo", „maklerstwo okrętowe", „spedycja" (dlaczego nie usankcjonowana już w języku polskim „ekspedycja"?), „żegluga śródlądowa", terminy określeń, jak „banki" (dlaczego nie „bankowość"?) oraz „węgiel", „zboże i inne ziemiopłody", „drewno", „chemikalia" itd. Zdawałoby się, że właściwe tytuły powinny brzmieć: „Handel węglem" albo „Handel i przeładunek węgla" itd., zależnie od treści.

W dziale „Charakterystyka obrotów portowych" stwierdza się w pewnej mierze dublowanie materiałów z innych publikacji, co jest zupełnie zrozumiałe i uzasadnione, nasuwa jednak pobożne życzenie, aby materiał statystyczny był obfitszy i bardziej przeanalizowany. Uwagi te odnoszą się oczywiście do materiału sprawozdawczego — czyli z własnego terenu — portu gdańskiego. Polski odcinek morski wykazuje w dziale publikacyj i wydawnictw pewien podział pracy, tak w dziedzinie publikowanego materiału, jak i w sposobie jego analityczno - praktycznego zużytkowania. Tego podziału z natury rzeczy nie ma na terenie Gdańska, aczkolwiek istnieją obecnie ku temu pewne ograniczone warunki wobec pojawienia się periodycznej publikacji miesięcznej ogłaszającej statystykę portu gdańskiego (i gdyńskiego). Ściśnięte do ram zbyt ogólnych nie mają z natury rzeczy takiej wartości encyklopedyczno - archiwalnej, jaką chciałby czytelnik widzieć w jedynym gospodarczym roczniku, wychodzącym u ujścia Wisły.

Jeżeli np. w tabeli (niestety nienumerowanej) zatytułowanej „Wywóz Gdańska w latach 1937 i 1938" na stronie 21 „Różne" (towary) obejmują tylko 1,4% wzgl. 1,6% całości wywozu — to można tego nie komentować. Można by też jeszcze zgodzić się z tym, że w tabeli na stronie 24 zatytułowanej „Przywóz Gdańska w latach 1937 i 1938" rubryka „Różne" wynosi 9,5 wzgl. 11,8%. Niepożądanym wydaje się jednak nadmierne generalizowanie w tabeli na stronie 25 zatytułowanej „Przywóz Gdańska i Gdyni w r. 1938", gdzie pozycja „Różne" wynosi 14,1% i 13,5%, zaś w tabelach na stronach 28 i 29 „Inne kraje" wykazują nawet 33,4% i 26,4% oraz 29,4% i 24,5%.

Wartość informacyjna tej części publikacji jest przez to generalizowanie znacznie zmniejszona. Jeżeli nadmierne uogólnianie specjalnych zestawień cyfrowych jest w wydawnictwie, aspi-

rującym do pewnej źródłowości, niewskazane, to tym bardziej wydaje się niewystarczalną analiza porównawcza zmian z roku 1937 w porównaniu z rokiem 1936 w publikacji za rok 1938. Analiza taka, o rok spóźniona, jest tym samym bezprzedmiotowa. Można zasadniczo posługiwać się materiałem z innych okresów w wypadku, gdy chodzi o jakieś przykładowe porównanie z danymi, których aktualnie zdobyć nie można, np. w braku cyfr porównawczych ilości czy długości torów kolejowych w jakimś porcie zagranicznym, można ewentualnie podać cyfrę z okresu wcześniejszego, o ile uzyskanie aktualnych danych nie jest możliwe. Ale własny materiał należałoby aktualizować chociażby kosztem opóźnienia publikacji o kilka dni. A w tym wypadku nie istniała nawet taka konieczność, mimo wyjaśnienia autorów, że materiał za rok 1938 nie był do ich dyspozycji, gdyż cały materiał, dotyczący obrotu ilościowego i wartościowego ogólno-polskiego oraz przez obydwa porty z poszczególnymi państwami, zestawiony przez Główny Urząd Statystyczny, był już w posiadaniu siostrzanej instytucji w Gdyni w dniu 2 marca br.

Z powyższymi małymi zasrzeżeniami można rozdział charakteryzujący obroty portów p. o. c. określić jako opracowany jasno i przejrzyście. Szersza analiza materiałów statystycznych i ich komasacja w jednym wydawnictwie, jako ochotniczy serwitut, przejęty przez jedyny polski gospodarczy zespół zrzeszeniowy na jego terenie — stworzyłaby trwały, aktualny, a zarazem encyklopedyczno-archiwalny materiał, którego brak często odczuwa teoretyk, praktyk i adept.

Gdy przejdziemy do omówienia sytuacji poszczególnych branż i udziału Polski, nasuwają się następujące uwagi.

W rozdziale, gdzie mówi się o armatorstwie, wydawałoby się wskazane podać czytelnikowi tabelaryczne zestawienia polskiego tonażu, zarejestrowanego w Urzędzie Marynarki Handlowej w Gdańsku; przecież to maleńka tabela, obejmująca kilka jednostek, a czytelnikowi ułatwi uzyskiwanie ciekawych danych o polskiej banderze w Gdańsku. Jeżeli już chciano koniecznie pisać o flocie gdańskiej, która niczym nie jest powiązana z interesami polskimi i równie daleka od nich jak bandera Portugalii czy Panamy, to należało podzielić te dwa, nie mające ze sobą nic wspólnego zagadnienia na dwa osobne elaboraty.

Ostatni ustęp strony 38 przynosi wiadomość następującą:

„Objawem, zasługującym na specjalne podkreślenie, jest przystąpienie w roku 1938 kapitału czysto prywatnego do budowy trzech jednostek morskich. W budowie uczestniczy również kapitał firm w Gdańsku (dwie firmy spedycyjne i jedna maklerska)".

Nie jest jasne dla czytelnika, czy to polskie przedsiębiorstwa w Gdańsku partycypują w inicjatywie prywatnych firm gdańskich (*recte* niemiecko-gdańskich), czy też w inicjatywie polskich firm w Gdyni. Wtajemniczeni wiedzą, że zachodzi alternatywa druga, ale czytelnik musi się domyślać.

Bardzo słusznie podkreślają autorzy rolę twórczą polskiej bandery w rozwoju Gdańska jako portu.

Ciekawe fakty i cyfry charakteryzujące stan i warunki pracy maklerstwa okrętowego w Gdańsku chętnie widziałby czytelnik uzupełnione przejrzystym zestawieniem linij regularnych, zawijających do Gdańska, a więc ilości, częstotliwości połączeń, typu statku obsługującego linię; dalej podział obsługi linii przez poszczególnych maklerów itp. W tym zakresie odnośnie Gdańska brak aktualnej publikacji i *Sprawozdanie* mogłoby być ciekawym aktualnym i źródłowym podręcznikiem.

W myśl na początku sformułowanych dla recenzenta ograniczeń nie mogę formułować wniosku, aby dobrowolny swój serwitut publikacyjny autorzy rozsze-

rzyli na tak pracowite i specjalne zagadnienie, jak analiza stosunku kapitału zagranicznego i polskiego do kapitału gdańskiego oraz niemieckiego na terenie gospodarstwa gdańskiego.

Zastrzeżenia wymaga dział, mówiący o „Spedycji". Autorzy wykroczyli tutaj poza tradycją uświęcony obyczaj niewchodzenia „na cudzą granicę" i podjęli się krytycznej charakterystyki nie tylko ekspedycji w Gdańsku — co jest ich zadaniem — ale i w Gdyni. Nie będąc powołani do „sprawozdania" o sprawowaniu się ekspedytorów w Gdyni, nie są widocznie należycie o ich działalności poinformowani. Toteż padli ofiarą pomyłki.

N stronie 41 znajdujemy następujące wywody:

„Rola i zakres czynności wykonywanych przez spedytora gdańskiego czy gdyńskiego odbiega poważnie od roli, jaką pełni spedytor za granicą. W Anglii, Francji, a przede wszystkim w Ameryce spedytor stoi w ścisłej łączności z importerem, a głównie eksporterem, dla którego wykonuje nie tylko czynności przeładunkowe, ale z którym współdziała, torując mu drogę do kupca zamorskiego i ułatwiając nawiązanie kontaktu dzięki wyrobionym stosunkom na rynkach pogranicznych. W Gdańsku i Gdyni rola spedytora ogranicza się do wykonywania wszelkich czynności, związanych z załadowaniem towaru na statek. Spedytor gdański i gdyński jest więc pośrednikiem pomiędzy kupcem i statkiem. Czynnością zafrachtowania statku oraz odprawą statku w porcie zajmuje się makler, który występuje w imieniu właściciela statku.

Aczkolwiek rola spedytora gdańskiego jest ograniczona do czynności przeładunkowych, to jednak posiada ona duże znaczenie, gdyż przy wyborze portu dobry spedytor jest dla kupca czynnkiem decydującym. Toteż i rozwój portu jest zawsze zależny od sprawnego aparatu przeładunkowego, jakim port dysponuje. Sprawna obsługa klientów portu przez firmy spedycyjne, osiadłe w Gdańsku, jest dostatecznie znana. Wyrobiona opinia gwarantuje spedytorom gdańskim poparcie kół gospodarczych zaplecza. Nie należy zapominać, że do rozwoju Gdyni i stojącego dziś na wysokim poziomie aparatu przeładunkowego w tym porcie niemało przyczyniły się doświadczenia firm gdańskich, które z chwilą budowy Gdyni otwierały tam swe oddziały lub samodzielne jednostki prawne".

Autorzy bodajże mylą dwa pojęcia: przedsiębiorstwa czysto przeładunkowewego, które w Gdyni niejednokrotnie skrępowane umową nie może imać się innych prac, jak czysto przeładunkowych, i właściwego ekspedytora, który niczym nie różni się od ekspedytora w innych portach zagranicznych i którego zasięg pracy obejmuje tak kraj własny, jak i kraje zamorskie i który jest niejednokrotnie łącznikiem między producentem a konsumentem. Już chyba zaś tylko błędem drukarskim można tłumaczyć, że autorzy, którzy dopiero co zdeklasowali ekspedytorów w Gdyni i w Gdańsku w porównaniu z ich kolegami zagranicznymi, formułują pochwałę tylko pod adresem ekspedytorów gdańskich („Sprawna obsługa klientów portu przez firmy spedycyjne, osiadłe w Gdańsku, jest dostatecznie znana" — str. 41). I w końcu jeszcze jedna uwaga. Wypadało podkreślić, że rola edukacyjna, którą słusznie przypisują autorzy gdańskim ekspedytorom w dziedzinie tworzenia ekspedycji w Gdyni, odnosi się prawie wyłącznie do firm polskich w Gdańsku. Czytelnik zaś musi mniemać, że wychowawcami Gdyni gospodarczej byli „Danzigerzy", a nie Polacy z Gdańska.

Oczywiście, że jesteśmy dalecy od pomawiania autorów o brak ścisłości i obiektywizmu.

Natomiast zasługuje w tym dziale na podkreślenie próba syntetycznego ujęcia zagadnienia przeładunku gdańskiego przez firmy polskie. Jest to inicjatywa słuszna i warto w następnych tomach problem ten opracować szerzej. W zakresie tej próby ubiegają autorów inne polskie periodyki morskie.

W sposób ciekawy i należyty zanalizowany jest przeładunek zboża w Gdańsku, a także przeładunek drzewa znajduje obszerniejsze uwagi.

Krótko i informacyjnie zwięźle potraktowano stan przedsiębiorstw polskich w porcie gdańskim. Skąpo, ale dobrze szkicuje „Przegląd ustawodawstwa gospodarczego“, trudności piętrzące się przed polskimi poczynaniami gospodarczymi w Gdańsku.

Z treści dotychczasowych trzech publikacji nie można się zorientować, czy Rada Polskich Interesantów Portu w Gdańsku zamierza charakteryzować w przyszłości stan i warunki polskiej pracy w porcie gdańskim, czy też dać charakterystykę sytuacji gospodarczej Gdańska jako takiego. Poszczególne fragmenty *Sprawozdania* wykazują pod tym względem dość znaczną dysproporcję, dając raz jedno, raz drugie, albo jedno i drugie równocześnie ale nie równomiernie.

Jeżeli porównać trzy dotychczas wydane *Sprawozdania* (za lata 1936, 1937 i 1938), to raczej utrwala się wyżej już wzmiankowane przekonanie, że *Sprawozdania* standaryzują jego wydawcy w granicach dotychczasowych. A byłoby szkoda, gdyby instytucja, pracująca na tak ciekawym odcinku polskiej pracy gospodarczej i wykazująca taką celową dynamikę w dziedzinie swego właściwego praktycznego zadania, nie zechciała pogłębić i roszerzyć swego ochotniczego serwitutu i drogą podziału pracy objąć opiekę nad materiałem statystycznym, dotyczącym polskiej rzeczywistości gospodarczej w Gdańsku, który, nie zbierany i nie publikowany może przepaść dla potomności. A że Rada w osobie jej sekretarza, mgr W. Grotta, posiada dla dokonania tej roboty właściwego człowieka, przeto należałoby sobie serdecznie życzyć, aby następny tom był dowodem, że wydawcy zrezygnowali ze standaryzacji *Sprawozdania.*

Dr Bolesław Kasprowicz

Hendrikson H. K., dr, *Interwencja państwa w zakresie komnnikacji (Komunikacja w gospodarstwie społecznym Polski)* z przedmową Min. Komunikacji Juliusza Ulricha. Warszawa, nakładem Tow. Pracy Społeczno-Gospodarczej, str. 157.

Książka nie tylko wysoce interesująca, lecz przede wszystkim bardzo potrzebna. W sposób rzadko spotykany nawet w naszej najlepszej literaturze ekonomicznej ze względu na zawartość i syntetyczność ujmowania zagadnień oraz absolutną rzeczowość i ścisłość legitymacji i faktów dr Hendrikson zdołał na 157 stronicach druku nie tylko oddać kompletny zarys monograficzny polityki interwencyjnej państwa w zakresie komunikacji, ale również i stworzyć przekonywujący i wyraźny obraz struktury najważniejszych przedsiębiorstw komunikacyjnych w państwie z uwzględnieniem ich charakterystyki funkcjonalnej. Książka może słusznie uchodzić za kopalnię rzeczowego materiału dla każdego ekonomisty interesującego się zagadnieniami transportu oraz polityki transportowej — materiału tym cenniejszego, iż nigdy dotychczas metodycznie nie zebranego, a często w ogóle nie publikowanego.

Jeśli chodzi o politykę interwencyjną państwa w stosunku do węzła o tak wszechstronnej komunikacji, jak Gdynia — autor potraktował zagadnienie szeroko szacując koszty ulg w podatkach i przepisach administracyjnych, cłach morskich itp. — rzucając tym sa-

mym bardzo interesujące światło na udział interwencji państwowej w dziedzinie rozbudowy portu i częściowo miasta Gdyni. Na szczególną uwagę zasługuje § 10, omawiający przedsiębiorstwa żeglugowe, należące w całości lub częściowo do Skarbu Państwa. W rozdziale tym znajdujemy zestawienie głównych pozycji majątkowych przedsiębiorstw żeglugowych tj. *Gdynia-Ameryka Linie Żeglugowe S. A., Żegluga Polska S. A. i Polsko-Brytyjskie Towarzystwo Okrętowe S. A.*, zestawienie amortyzacji tonażu tych przedsiębiorstw, udziału Skarbu Państwa w tych przedsiębiortwach, głównych pozycji rocznej działalności przediębiorstw żeglugowych w latach 1930—1936 oraz wyników działalności tych przedsiębiorstw żeglugowych z podaniem liczb porównawczych zysków bilansowych i faktycznych. Przekonywujące dane liczbowe rozwiewają całkowicie legendę o wielkich subwencjach państwowych dla naszej żeglugi handlowej oraz ustalają właściwą proporcję między kosztami interwencji państwowej w żegludze handlowej a wymiarami zysków dewizowych gospodarstwa społecznego.

Autor na ogół ogranicza się do zebrania jak największej ilości rzeczowych przesłanek, z których zresztą nie zawsze wyciąga się wnioski, szczególnie da się to powiedzieć o krótkim rozdziale dotyczącym polityki motoryzacyjnej. Jest to w pewnej mierze zaletą książki, której autor bardzo rygorystycznie odgradza się od konsekwencji logicznego rozumowania opartego o przesłanki w postaci jakichkolwiek uogólnień. Natomiast czytelnik, zwłaszcza obeznany z poruszanymi zagadnieniami, ma pozostawione szerokie pole do snucia własnych koncepcji zależnie od swego stanowiska, jakie zajmuje w stosunku do skuteczności gospodarki etatystycznej. Książka Hendriksona zawiera materiał bogaty, jest napisana bardzo interesująco i starannie wydana. Inteligentny czytelnik zorientowany w charakterze źródeł, z których korzystał autor, może z całą łatwością ocenić jej wartość obiektywną, zwłaszcza w obronie działalności etatystycznej w dziedzinie komunikacji. Obecność tego rodzaju argumentów bynajmniej nie umniejsza wysokiej wartości książki, która powinna znaleźć się w bibliotece każdego ekonomisty morskiego.

Tadeusz Nowacki

Landau Ludwik, *Gospodarka światowa — produkcja i dochód społeczny w liczbach* z przedmową Ludwika Krzywickiego i z resumé w języku francuskim. Warszawa, wyd. Instytutu Gospodarstwa Społecznego, 1939, str. 144, VII, 16 tabl. w tekście.

Książka L. Landaua jest cennym wkładem nie tylko do polskiej literatury gospodarczej, lecz i do literatury światowej. W swojej przedmowie zaznacza senior socjologów i ekonomistów polskich, prof. Ludwik Krzywicki, że „przyczynek p. L. Landaua jest pierwszą próbą zobrazowania z takiego punktu widzenia gospodarki ogólnoświatowej, oraz rozmieszczenia społeczeństw według osiągniętego przez każde z nich szczebla rozwoju". Otóż wspomnianym punktem widzenia, przyjętym przez autora, było badanie struktury i rozmiarów wytwórczości ogólnoświatowej i poszczególnych krajów, „albowiem aparat wytwórczy, właściwy danemu krajowi, jest najistotniejszym wyrazem rozwoju, jaki to społeczeństwo osiągnęło pod względem gospodarczym". Z tych założeń wychodząc, autor sądzi, że charakterystyka dążności, współzależności i działania mechanizmów gospodarczych zezwoli na podstawie materiałów liczbowych sprostować w wielu wypadkach „poglądy na rozwój gospodarczy, na cele i możliwości polityki gospodarczej". I w tym też widzi główne zadanie swojej pracy, nie zaś w zebraniu materiałów do poznania geografii gospodarczej.

Przyznać trzeba obiektywnie, że Lan-

dau w pracy swej postawione zadanie w dużym stopniu spełnił. Nie spełnił go całkowicie przede wszystkim dlatego, że w swoich rozważaniach i obliczeniach ograniczył się do produkcji i płynącego stąd dochodu społecznego jedynie w dziale dóbr rzeczowych, pominął zaś całkowicie produkcję usług (świadczenia usług), odgrywającą wszak w niektórych krajach (np. w Norwegii — żegluga, w Szwajcarii — turystyka) rolę niezwykle ważną dla gospodarstwa narodowego, oraz produkcję rzemieślniczą. Autor zdaje sobie z tego sprawę, lecz na usprawiedliwienie stwierdza brak jakichkolwiek podstaw dla dokonania odnośnych obliczeń (chodzi tu oczywiście o oszacowanie całości produkcji usług).

Na kartkach swego dzieła omawia autor, poza zagadnieniem zakresu i metody obliczeń oraz struktury zawodowej ludności, poszczególne działy produkcji, jak wytwórczość roślinną, hodowlaną, leśną i rybołówstwa morskiego, rolniczą w swoim całokształcie, górniczą i przemysłową, a wreszcie produkcję w jej całokształcie.

W opracowaniu poszczególnych tablic liczbowych została przyjęta ciekawa podstawa podziału wszystkich krajów na trzy zasadnicze grupy, a mianowicie na kraje o wysokim poziomie gospodarki kapitalistycznej (Niemcy, Anglia, Francja, Stany Zjednoczone A. P. i inne), kraje o przejściowej strukturze (Włochy i Japonia), oraz kraje częściowo objęte gospodarką kapitalistyczną (Polska, kraje nadbałtyckie, Węgry, Rumunia, Hiszpania, Indie, Chiny i szereg innych). Osobny typ stanowi Z. S. R. R.

Jakkolwiek za podstawę obliczeń autor przyjął wysokość produkcji z roku 1929 (w stosunku do wytwórczości roślinnej — lata 1926—1930), poszczególne liczby bezwzględne i stosunkowe, tak odnoszące się do określonych krajów, jak i przyjętej nomenklatury podziału, są niezwykle ciekawe i nasuwają cały szereg charakterystycznych wniosków. Są wśród nich stwierdzenia, przemawiające prostą oczywistością, jak np. wyjaśnienie przyczyn wielkiej rozpiętości osiąganych przez poszczególne organizmy gospodarcze wartości produkcji, będących wynikiem działania istotnego czynnika, jakim jest aparat wytwórczy. W tym przedmiocie autor formułuje jedną ze swoich tez: „im sprawniejszy aparat wytwórczy, im większy udział ludności pracującej przy nowoczesnych urządzeniach uwielokrotniających wyniki ludzkiego wysiłku, a mniejszy — posługującej się mniej lub więcej pierwotnymi narzędziami, tym zamożniejsze jest społeczeństwo, tym większa jego produkcja".

Autor wyciąga również wnioski będące rezultatem głębokiego wniknięcia w dziejowe linie rozwojowe głównych gałęzi produkcji i gospodarstw narodowych, należących do poszczególnych typów strukturalnych.

Ze względu na obraną przez Landaua metodę zestawiania i analizy oraz wysnute konkluzje, *Gospodarka światowa* zasługuje na poznanie przez każdego czytelnika, interesującego się nie tylko teoretycznie zagadnieniami ekonomicznymi, ale nawet poszukującego pewnych wskazań dla praktycznych posunięć gospodarczych.

Aleksander Szulc

NOTATKA BIBLIOGRAFICZNA

Poniższa notatka bibliograficzna obejmująca artykuły gospodarczo-morskie, wynotowane w okresie od 1 stycznia do 31 marca 1939 r., jest dalszym ciągiem takich notatek zamieszczonych w zeszytach poprzednich *Uprawy Morza.*

Stanowi ona wyciąg z kartoteki bibliograficznej Gospodarczego Archiwum Morskiego w Gdyni, gdzie znaleźć można wymienione czasopisma.

Ogólne zagadnienia gospodarczo-morskie

„The Liners Case for State Aid" — „Accountant" — *The Shipping World*, London nr 2388 z 22. III. 1939, str. 395 — 396.

„Zeitgemässe Frage der deutschen Schiffahrt" — W. Hoffmann — *Deutsche Verkehrs-Nachrichten*, Hamburg, nr 8 z 10. I. 1939, str. 2 i 7.

„Imperialistische Verkehrspolitik" — Sven Helander — *Zeitschrift für Verkehrswissenschaft*, Köln, nr 3/4, 1938, str. 149—159.

„Podwyższenie subwencji dla żeglugi w Anglii" — J. K. — *Polska Gospodarcza*, Warszawa, nr 6 z 11. II. 1939, str. 258 — 259.

„Probleme der deutschen Seeschiffahrtspolitik" — K. L. — *Mitteilungen des Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archiv*, Hamburg, nr 7 z lutego 1939, str. 104 — 106.

„One Hundred and Fifty Years of American Navigation Policy" — John G. B. Hutchins — *The Quarterly Journal of Economics*, Cambridge (Massachussetts, U. S. A.), nr 2 z lutego 1939, str. 238 — 260.

„Subwencjonowanie żeglugi morskiej za granicą" — St. Andracki — *Polska Gospodarcza*, Warszawa, nr 8 z 25. II. 1939, str. 357 — 358.

„The United States and Their Neighbours — The Function of the „Good Neighbour Fleet" — Max O'Rell — *The Shipping World*, London, nr 2376 z 28. XII. 1938, str. 697 — 699.

„British Shipping and Foreign Competition" — W. A. Souter — *The Shipping World*, London, nr 2377 z 4. I. 1939, str. 5 — 6.

„British Shipping and the Nations Needs" — Alfred Woods — *The Shipping World*, London, nr 2377 z 4. I. 1939, str. 7 — 9.

„The Future of British Shipping" — Idwal Williams — *The Shipping World*, London, nr 2377 z 4. I. 1939, str. 14 — 16.

„Shipping and the Gouvernment" — W. Stanley Hinde — *The Shipping World*, London, nr 2377 z 4. I. 1939, str. 16 — 17.

„Poland's Maritime Policy" — Bolesław Kasprowicz — *The Banker*, London, nr 156 ze stycznia 1939, str. 152 — 157.

„Die deutsche Verkehrswirtschaft im Jahre 1937" — H. J. Trummel — *Zeitschrift für Verkehrswissenschaft*, Köln, nr 3/4, 1938, str. 232 — 258.

„Granica oceanów i mórz" — Artur Reyman — *Wiadomości Służby Geograficznej*, Warszawa, nr 2/3, 1938, str. 289 — 310.

„Rok 1938 w dziedzinie morskiej" — St. Zb. Szyszkowski — *Polska Gospodarcza*, Warszawa, nr 5 z 4. II. 1939, str. 163 — 175.

„Nowe fakty" (w marynarce handlowej) — T. Ocioszyński — *Żegluga*, Gdynia, nr 1 z stycznia 1939, str. 2 — 4.

„Die deutsche Werftindustrie als Devisenbringer" — O. R. — *Mitteilungen des Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archiv*, Hamburg, nr 5 ze stycznia 1939, str. 77 — 78.

„Quelques remarques concernant l'industrie maritime norvegienne" — J. Schoofs — *Lloyd Anversois*, Anvers, 20. I. 1939, str. 1.

„DerTarifeur eine Berufslücke in der deutschen Verkehrswirtschaft," — Julius Müllner — *Deutsche Verkehrs-Nachrichten*, Hamburg, nr 57 z 9. III. 1939, str. 2.

„Polityka kolejowa jako instrument ekspansji morskiej" — L. J. — *Wiadomości Portowe*, Gdynia, nr 3 z marca 1939, str. 1 — 4.

Prawo ubezpieczenia morskie

„Strafhoheit und Strafgewalt auf Kauffarteischiffen" — H. Kuhl — *Hansa*, Hamburg, nr 10 z 11. III. 1939, str. 527 — 529.

„La police du Lloyd's" — Pierre Wildiers — *Lloyd Anversois*, Anvers, 13. III. 1939.

„Undermining the C. I. F. Contract" — *The Times Trade & Engineering*, London, nr 901 z marca 1939, str. 8.

„Conflicting Clauses between Charter-Parties and Bills of Lading" — James Paul Govare — *The Shipbroker*, London, nr 33 z lutego 1939, str. 26 — 29.

„Risque de grèves et émeutes III „Institute Strike Clause" — Pierre Wildiers — *Lloyd Anversois*, Anvers, 28. II. 1939, str. 1 — 3.

„II nouvelle clause risque de grèves et émeutes 1938" — Pierre Wildiers — *Lloyd Anversois*, Anvers, 31. I. 1939.

„IV nouvelle clause risque de grèves et émeutes 1938" — Pierre Wildiers — *Lloyd Anversois*, Anvers, 17. II. 1939, str. 1 i 3/4.

„Potrzeba i trudności ujednolicenia instytucyj prawa morskiego" — Konrad Jeszke — *Sprawy Morskie i Kolonialne*, Warszawa, nr z października—grudnia 1938, str. 72 — 90.

„Die Sicherung des Kaufvertrages in Litauen" — Scholtz — *Ost-Europa Markt*, Königsberg, nr 1 ze stycznia 1939, str. 13 — 15.

„Marine Insurance in 1938. Marine Insurance Abroad" — Douglas King-Page. — *The Shipping World*, London, nr 2377 z 4. I. 1939, str. 35 — 36.

„X Institute War Clauses" — Pierre Wildiers — *Lloyd Anversois*, Anvers, 6. I. 1939, str. 1 — 3.

„Modifications in Hull Form" — G. Hughes — *The Shipping World*, London, nr 2389 z 29. III. 1939, str. 431 — 435.

Żegluga

„Nord-Ostsee-Schiffahrt" — G. Behm — *Hansa*, Hamburg, nr 1 z 7. I. 1939, str. 43 — 48.

„Die kombinierte Fluss-Seeschiffahrt zwischen Europa und den Grossen Seen" — Paul Schulz-Kiesow — *Zeitschrift für Verkehrswissenschaft*, Köln, nr 3/4 z 1938, str. 213 — 231.

„The Plight of Shipping" — *The Economist*, London, nr 4978 z 21. I. 1939, str. 127—128.

„Państwowa Szkoła Morska w Gdyni" — Stanisław Kosko — *Praca na Morzu*, Gdynia, nr 1 ze stycznia 1939, str. 3—7.

„The Carnings of British Shipping Companies" —*Fairplay*, London, nr 2905 z 12. I. 1939, str. 149—158.

„Italian Shipping in 1938" — *Fairplay*, London, nr 2905 z 12. I. 1939, str. 127—129.

„Dutch Shipping in 1938" — Th. van Slooten — *Fairplay*, London, nr 2905 z 12. I. 1939, str. 124—126.

„Japanese Shipping in 1938" — *Fairplay*, London, nr 2905 z 12. I. 1939, str. 120—121.

„French Shipping in 1938" — Jacques Marchegay — *Fairplay*, London, nr 2905 z 12. I. 1939, str. 116.

„Norwegian Shipping in 1938" — John O. Egeland — *Fairplay*, London, nr 2905 z 12. I. 1939, str. 114—115.

„German Shipping in 1938" — F. Dücker — *Fairplay*, London, nr 2905 z 12. I. 1939, str. 112—113.

„American Shipping in 1938" — Frank J. Taylor — *Fairplay*, London, nr 2905 z 12. I. 1939, str. 107—108.

„The Maritime Routes in and through the Netherland Indies" — M. M. Merens — *Bulletin of the Colonial Institute of Amsterdam*, Amsterdam, nr z lutego 1938, str. 94—106.

„German Shipping during 1938" — Rolf Stödter — *Scandinavian Shipping Gazette*, Copenhagen, nr 1 z 4. I. 1939, str. 73—75.

„Norwegian Shipping in 1938" — *Scandinavian Shipping Gazette*, Copenhagen, nr 1 z 4. I. 1939, str. 57 i 77.

„Finnish Shipping in 1938" — Herb. Andersson — *Scandinavian Shipping Gazette*, Copenhagen, nr 1 z 4. I. 1939, str. 55.

„The Freight Markets in 1938" — „Auscultator" — *The Shipping World*, London, nr 2377 z 4. I. 1939, str. 33—34.

„Financial Position of British Shipping" — *The Shipping World*, London, nr 2377 z 4. I. 1939, str. 25—31.

„Note sul mercato dei noli nel 1938 e sulla situazione finanziaria della marina britannica" — Pino Fortini — *Rivista di Politica Economica*, Roma, nr 2 z lutego 1939, str. 209—219.

„Ups and downs of the Shipping Industry" — Artur Atkinson — *The Shipping World*, London, nr 2377 z 4. I. 1939, str. 13— 14.

„The Future of Costal Shipping" — John Fisher — *The Shipping World*, London, nr 2377 z 4. I. 1939, str. 10.

„Training and Conditions of Mercantile Marine Officers — III. Denmark" — George Ireland — *The Nautical Magazine*, Glasgow, nr 1 ze stycznia 1939, str. 9—10.

„Training and Conditions of Mercantine Marine Officers — V. United States of America" — *The Nautical Magazine*, Glasgow, nr 3 z marca 1939, str. 253—256.

„Science and Shipping" — Basil Greenhill — *The Nautical Magazine*, Glasgow, nr 6 z grudnia 1939, str. 498—500.

„Die skandinawische Seeschiffahrt in der Verteidigung" — Otto Röhlk — *Wirtschaftsdienst*, Hamburg, nr 8 z 24. II. 1939, str. 256—258.

„Eisbildung, Eisgange und Eisschutz auf schiffbaren Flussen" — J. Fiedler — *Zeitschrift für Binnenschiffahrt*, Berlin, nr 1/2, ze stycznia—lutego, str. 17—24.

„The Shipping Federation" — Richard Snedden — *The Shipbroker*, London, nr 33 z lutego 1939, str. 18—26.

„La situation de notre marine marchande reste dominée par les problèmes de l'accroissement du trafic sous pavillon national de la reconstitution de tonnage" — Jacques Marchagay — *Journal de la Marine Marchande*, Paris, nr 1041 z 16. III. 1939, str. 365—368.

„Ancient Shipping Documents" — *Fairplay*, London, nr 2915 z 23. III. 1939, str. 596—597.

„Frachty na Bałtyku w 1938 r." — A. W. Zakrzewski — *Wiadomości Portowe*, Gdynia, nr 3 z marca 1939, str. 6—9.

„Samarbete bör förbättra sjöfatens utsikter" — Helmer Eneborg — *Svensk Sjöfartstidning*, Göteborg, nr 13 z 30. III. 1939, str. 235—237.

„Żegluga łotewska" —Janis Volmars — *Jantar*, Gdynia, nr 1 z marca 1939, str. 24—29

Transport morski

„Was muss der Verlader wissen" — Erich Lorenz — *Der Schiffsfrachtendienst*, Hamburg, nr 10 z 11 marca 1939, str. 4—5 oraz 8—9.

„Trasporti e communicazioni" — Biagio Borriello — *Rivista di Politica Economica*, Roma, nr II z lutego 1939, str. 200—202.

„Zagadnienia spedycyjne" — *Codzienna Gazeta Handlowa*, Warszawa, nr 35 z 12. II. 1939, str. 8—11.

„Umowa ekspedycji" — R. Z. — *Życie Gospodarcze*, Poznań, nr 4 z 15. II. 1939, str. 47—48.

„Über Laderaumklima und Ladungsphisik" — Michler Herbert — *Hansa*, Hamburg, nr 9 z 4. III. 1939, str. 507—510.

„Umschlagtechnik hilft dem Überseehandel" — O. Wundram — *Hansa*, Hamburg, nr 8 z 25. II. 1939, str. 445—454.

„Ships' Cargoes — Problems of Loading and Discharge" — *The Times Trade & Engineering*, London, nr 889 ze stycznia 1939, sth. 31.

„Zaopatrywanie statków w artykuły zwierzęce" — S. — *Polska Gospodarcza*, Warszawa, nr 3 z 21. I. 1939, str. 88—89.

„Makler okrętowy w świetle prawa celnego i prawa przemysłowego" — B. Kasprowicz — *Biuletyn Izby Przemysłowo-Handlowej*, Gdynia, nr 1 z 15. I. 1939, str. 9.

„Bulgarien im Spiegel des Verladers und Spediteurs" — *Deutsche Verkehrs - Nachrichten*, Hamburg, nr 22 z 26. I. 1939, str. 6.

„Die Zolldeklaration bei der Schifsexpedition" — Werner Eggers — *Deutsche Verkehrs-Nachrichten*, Hamburg, nr 72 z 25. III. 1939, str. 2.

„A Career, Profesion or an Occupation" — „Hopeful" — *The Nautical Magazine*, Glasgow, nr 4 z kwietnia 1939, str. 347—351.

Flota handlowa — budownictwo okrętowe.

„Recent Short Sea Trades" (A preponderance of oil engine tonnage) — A. E. Hardy — *The Shipping World*, London, nr 2382 z 8. II. 1939, str. 237—238.

„British General Cargo Ships" — „Excubitor" — *The Shipping World*, London, nr 2382 z 8. II. 1939, str. 227—228.

„British Shipping and Shipbuilding" — „Bactrader" — *The Shipping World*, London, nr 2385 z 1. III. 1939, str. 305—306.

„Diesel Engines for Cargo Ships" — *The Shipping World*, London, nr 2383 z 15. II. 1939, str. 269—271.

„Stabil tät der Binnenschiffe" — G. Cordes — *Zeitschrift für Binnenschiffahrt*, Berlin, nr 1/2 ze stycznia - lutego 1939, str. 26—31.

„In Depence of Steam" — Bernard W. Church — *The Nautical Magazine*, Glasgow, nr 1 ze stycznia 1939, str. 49 — 54.

„Shipbroking Problems" — John Niven — *The Shipping World*, London, nr 2377 z 4. I. 1939, str. 9.

„British General Service Tonnage" — „Baltrader" — *The Shipping World*, London, nr 2377 z 4. I. 1939, str. 19—24.

„Ship Sales in 1938" — *The Shipping World*, London, nr 2377 z 4. I. 1939, str. 37—39.

„The Shipbuilding Industry in 1938" — Henry Main — *The Shipping World*, London, nr 2378 z 11. I. 1939, str. 59—61.

„Merchant Shipbuilding in 1938" — „Baltrader" — *The Shipping World*, London, nr 2378 z 11. I. 1939, str. 65—72.

„Welding in Shipconstruction" — Walter E. Quine — *The Shipping World*, London, nr 2378 z 11. I. 1939, str. 83—86.

„British Shipbuilding Finanse" — *The Shipping World*, London, nr 2378 z 11. I. 1939, str. 124 — 125.

„Swedish Shipping and Shipbuilding" — Georg A. Gustavson — *Scandinavian Shipping Gazette*, Copenhagen, nr 1 z 4. I. 1939, str. 43 — 45.

„Some Outstanding Ships of 1938" — A. C. Hardy — *Scandinavian Shipping Gazette*, Copenhagen, nr 1 z 4. I. 1939, str. 59 — 63.

„The Turkish Mercantile Marine in 1938" — *Scandinavian Shipping Gazette*, Copenhagen, nr 1 z 4. I. 1939, str. 89 i 94.

„The Belgian Mercantile Marine" — Jean P. Royakkers — *Scandinavian Shipping Gazette*, Copenhagen, nr 1 z 4. I. 1939, str. 115 — 119.

„Fluktuations in Shipping Values" — *Fairplay*, London, nr 2905, z 12. I. 1939, str. 91—93.

„The Shipping Sale Market" (British vessels sold in 1938. Foreign vessels sold in 1938) — *Fairplay*, London, nr 2905 z 12. I. 1939, str. 94 — 106.

„The Shipbuilding Replacement Cycle" — „Excubitor" — *The Shipping World*, London, nr 2381 z 1. II. 1939, str. 199 — 200.

„Praca i rozwój bandery polskiej" — T. Ocioszyński — *Morze i Kolonie*, Warszawa, nr 2 z lutego 1939, str. 4 — 7.

„Praca polskiej floty handlowej w 1938 r." — klt — *Biuletyn Izby Przemysłowo-Handlowej*, Gdynia, nr 2 z 30. I. 1939, str. 5 — 7.

„The Tramp Ship of the Future" — W. Stanley Hinde — *The Shipping World*, London, nr 2389 z 29. III. 1939, str. 435 — 436.

„Progress in Trawler Construction" — William Reed — *The Shipping World*, London, nr 2389 z 29. III. 1939, str. 441 — 443.

„The Future of the Steam Engine" — Marry Hunter — *The Shipping World*, London, nr 2389 z 29. III. 1939, str. 429 — 431.

P o r t y

„Les conditions nécessaires à l'exploitations rationnelle d'un port maritime" — Emil Régis — *Journal de la Marine Marchande*, Paris, nr 1042 z 23. III. 1939, str. 403 — 405.

„Die deutsche Seehafentarifpolitik in 1938" — E. Pramann — *Hansa*, Hamburg, nr 10 z 11. III. 1939, str. 526 — 527.

„Die Seehafen Lübeck und Königsberg im Ostseeraum" — H. J. — *Mitteilungen des Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archiv*, Hamburg, nr 8 z lutego 1939, str. 120 — 123.

„The Port of London" — J. D. Ritchie — *The Shipbroker*, London, nr 33 z lutego 1939, str. 30 — 34.

„Praca portów p. o. c. w 1938 r." — L. Radzikowski — *Polska Gospodarcza*, Warszawa, nr 9 z 4. III. 1939, str. 399 — 401.

„Port gdyński w 1938 r. (The Port of Gdynia in 1938") — Stanisław Łęgowski — *Wiadomości Portowe*, Gdynia, nr 1/2 ze stycznia—lutego 1939, str. 5 — 7.

„Port Kłajpeda i jego rozwój" — B. Sliżys — *Morskie Wiadomości Techniczne*, Gdynia, nr 6 z grudnia 1939, str. 4 — 16.

„Port gdański w 1938 r. (Der Danziger Hafen im Jahre 1938)" — Adam Rudzki — *Wiadomości Portowe*, Gdynia, nr 1/2 ze stycznia—lutego 1939, str. 8 — 9.

„Le port d'Anvers: sa situation économique et ses problèmes actuels" — J. Tongrois — *Lloyd Anversois*, Anvers, 13. II. 1939, str. 1.

„Considerations with Regard to the 1938 Balanse of Port of Antwerp" — O. Leemans — *Scandinavian Shipping Gazette*, Copenhagen, nr. 1 z 4. I. 1939, str. 107 — 111.

„The Port of Aarhus" — H. Gebauer — *Scandinavian Shipping Gazette*, Copenhagen, nr 1 z 4. I. 1939, str. 51 — 53.

„Work at the Port of Antwerp" — Emile Deckers — *Scandinavian Shipping Gazette*, Copenhagen, nr 1 z 4. I. 1939, str. 111.

„Portowa polityka taryfowa" — Jan W. Chmielewski — *Żegluga*, Gdynia, nr 2 z lutego 1939, str. 8 — 11.

„Der Seehafen Stettin im Ostseeraum" — J. H. — *Mitteilungen des Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archiv*, Hamburg, nr 5 ze stycznia 1939, str. 72 — 74.

„Kłajpeda jako port tranzytowy" — Lucjan Bar — *Codzienna Gazeta Handlowa*, Warszawa, nr 29 z 6. II. 1939, str. 6.

„Le port de Casablanca" — Marcel Chapon — *Société Belge d'Etudes et d'Expansion - Bulletin*", Liège, nr 114 z lutego 1939, str. 98 — 99.

„Les ports de mer et les moyens de transport" — David Owen — *Société Belge d'Etudes et d'Expansion - Bulletin*", Liège, nr 114 z lutego 1939, str. 74 — 77.

„Przeładunek portowy w świetle orzecznictwa Urzędu Morskiego" — Zygmunt Stefanowicz — *Wiadomości Portowe*, Gdynia, nr 3 z marca 1939, str. 5 — 6.

K a n a ł y m o r s k i e — k o m u n i k a c j a ś r ó d l ą d o w a

„Der Binnenwasserverkehr der Grenzmark Posen — Westpreussen mit Polen und im Durchgang nach und von Ostpreussen" — E. Günther — *Ostseehandel*, Stettin, nr 5 z 1. III. 1939, str. 12 — 13.

„Die Verkehrspolitische Lage und die Zukunft der deutschen Binnenschiffahrt" — Otto Most — *Zeitschrift für Binnenschiffahrt*, Berlin, nr 1/2 ze styczna—lutego 1939, str. 1 — 7.

„The Suez Canal" — Louis Themoin — *The Shipbroker*, London, nr 33 z lutego 1939, str. 4 — 13.

„Pour un second canal Atlantique — Pacifique" — Achilles Rotsaert — *Lloyd Anversois*, Anvers, 19. II. 1939, str. 1 — 3.

„Die Entwicklung der Binnenschiffahrt und Binnenschiffahrtspolitik in den Niederlanden in jüngster Zeit" — A. F. Napp-Zinn — *Zeitschrift für Verkehrswissenschaft*, Köln, nr 3/4 z 1938, str. 194 — 213.

„Prut i jego żeglowność na terytorium Rumunii" — Alfred Rundo — *Wiadomości Służby Geograficznej*, Warszawa, nr 2/3 z 1938, str. 215—238.

„Gospodarcze znaczenie Renu" — Antoni Tarnowski — *Żegluga*, Gdynia, nr 1 ze stycznia, str. 7 — 18.

„Die Bedeutung der Binnenschiffahrt und der Ausbau des deutschen Wasserstrassennetzes" — Gährs — *Deutsche Verkehrs-Nachrichten*, Hamburg, nr 12 z 14. I. 1939, str. 2.

„Wisła w służbie komunikacji i energetyki" — Wacław Olszewicz — *Jantar*, Gdynia, nr 1 z marca 1939, str. 17 — 23.

„La construction du Mittelland — Kanal" — Arens — *La Navigation du Rhin*, Strasbourg, nr. 3 z marca 1939, str. 71—88.

H a n d e l z a m o r s k i — k r e d y t y e k s p o r t o w e, k r e d y t y h i p o t e c z n e

„Deutschlands Ueberseehandel 1938" — Max Drews — *Wirtschafts-Dienst*, Hamburg, nr 6 z 10. II. 1939, str. 179 — 182.

„Future Mouvements of Grain" — G. P. Broomhall — *The Shipping World*, London, nr 2384 z 22. II. 1939, str. 285 — 286.

„Die Bank im Warenverkehr — IV. Die Kreditabwicklung in der Exportpraxis" — *Der Schiffsfrachtendienst*, Hamburg, nr 53 z 31. XII. 1938, str. 4 — 7.

„Rok 1938 w obrotach zamorskich portu gdyńskiego" — Z. T. — *Biuletyn Izby Przemysłowo-Handlowej*, Gdynia, nr 1 z 15. I. 1939, str. 5 — 7.

„Grain Trade and Shipping" — George P. Broomhall — *The Shipping World*, London, nr 2377 z 4. I. 1939, str. 46 — 47.

„Grain Trade Shipping Prospects" — G. P. Broomhall — *The Shipping World*, London, nr 2380 z 25. I. 1939, str. 175.

„Oversea Trade" — T. G. Rose — *The Times Trade & Engineering*, London, nr 900 z lutego 1939, str. 11.

„Banki hipotecznego kredytu morskiego i rzecznego w Holandii" — Bolesław Tabak — *Żegluga*, Gdynia, nr 1 ze stycznia 1939, str. 19 — 22.

„L'organisation de l'expansion commerciale" — J. Keuster — *Lloyd Anversois*, Anvers, 24 i 26. I. 1939, str. 1.

„Kontyngenty wywozowe Wolnego Miasta Gdańska w bieżącym roku gospodarczym" — Z. R. — *Polska Gospodarcza*, Warszawa, nr 1 z 7. I. 1939, str. 28.

„Udział Gdyni i Gdańska w obsłudze handlu zagranicznego Polski" — Bolesław Polkowski — *Biuletyn Izby Przemysłowo-Handlowej*, Gdynia, nr 5 z 15. III. 1939, str. 5 — 8.

„Der Ueberseehandel der Ostseeanlieger-Staaten" — H. Bonstedt — *Hansa*, Hamburg, nr 11 z 18. III. 1939, str. 566 — 567.

„Rola bandery w obrotach handlowych Wielkiej Brytanii i Polski" — Stanisław Bachórzewski — *Wiadomości Portowe*, Gdynia, nr 37 z marca 1939, str. 9 — 10.

Kraje bałtyckie

„Baltic and Scandinavian Trade with the Balcan during the first half of 1938" — Antonio Giordano — *Baltic and Scandinavian Countries*, Gdynia, nr 1 ze stycznia 1939, str. 42 — 47.

„Strukturwandlungen der Danziger Wirtschaft" — Edgar Sommer — *Ost-Europa Markt*, Berlin, nr 1 ze stycznia 1939, str. 1 — 7.

„Methoden der Lettisierung der Wirtschaft" — S. — *Wirtschafts-Dienst*, nr 4 z 27. I. 1939, str. 124.

„Die finnische Wirtschaftsentwicklung 1938" — Otto von Zwehl — *Ost-Europa Markt*, Berlin, nr 1 ze stycznia 1939, str. 15 — 21.

„Nationalisierung der Wirtschaft in den baltischen Staaten" — P. H. Seraphim — *Wirtschafts-Dienst*, Hamburg, nr 4 z 27. I. 1939, str. 118 — 121.

„La Suède exportrice" — Torsten Hernod — *Société Belge d'Etudes et d'Expansion -Bulletin*, Liège, nr 114 z lutego 1939, str. 130 — 134.

„Le nouveau tarif duanier de la Finlande" — Vaino Tanner — *Société Belge d'Etudes et d'Expansion-Bulletin*, Liège, nr 114 z lutego 1939, str. 57 — 60.

„Konjunkturbewegungen in Finnland und Schweden 1932—1937" — *Zeitschrift des Instituts für Weltwirtschaf*, Jena, nr 2 z marca 1939, str. 275 — 290.

PRO DOMO SUA

1. Zebrania dyskusyjne M. K. E.

Zebrania dyskusyjne Morskiego Kolegium Ekonomicznego w Gdyni w pierwszym kwartale br. obejmowały w porządku chronologicznym następujące tematy.

Zebranie 88 dnia 10. I. 1939 z referatem K. Świertni (Hull), wygłoszonym przez E. Obertyńskiego na temat „Ładunki drzewne w przewozie morskim". Referat ten omawia poszczególne elementy morskiego przewozu drzewa i ze względu na ciekawą treść podajemy go w szerokim streszczeniu.

Wśród najrozmaitszych towarów, będących przedmiotem przewozu morskiego, drzewo zajmuje jedno z czołowych miejsc. Różnorodne wymagania i zwyczaje przewozowe, ujęte nawet w normy prawne, tak ze strony ekspedytora jak i odbiorcy, przewoźnika i innych zainteresowanych branż, obok zwiększających się wymagań konsumenta i przetwórcy oraz przeobrażeń polityki handlowej — przyczyniają się do tego, że poszczególne elementy składowe przewozu morskiego, będące przedmiotem działalności pewnych branż, stają się dla nich czynnikiem zasadniczych dociekań.

Dotyczy to przede wszystkim kompozycji ładunku okrętowego, doboru statku pod pewien określony ładunek, umowy o przewóz, kalkulacji stawek ładunku mierzonego, rentowności przewozu drzewa oraz możliwości koordynacji tych czynników we wzajemnym współdziałaniu.

Drzewo, jako artykuł przewozów masowych drogą morską, od kilku wieków urobiło sobie wiele wyrażeń branżowych ze względu na rozmaitość gatunków i obróbki. Ze względu też na formę obróbki, ciężar gatunkowy jak i stan wilgotności niezmiernie ważna jest kompozycja, odpowiednie zestawienie ładunku oraz rozmieszczenie go na statku.

Całookrętowy ładunek drzewa składa się z szeregu różnych partii. Stan taki zmusza maklera często do pracy innej niż zwykłe pośrednictwo. W wypadkach takich makler frachtuje statek na rachunek własny, występując w roli dzierżawcy czasowego, przeważnie na czas jednej podróży, wykonując czynności na własny rachunek i ryzyko. Pozycja ta zmusza maklera do zajmowania się stroną techniczną budowy i typu statku, ponieważ te czynniki wywierają decydujący wpływ na kalkulację podróży. Zagadnienie pojemności statku nabiera większego znaczenia w naszych portach. Jak wiadomo, w portach polskich poza tarcicą miękką (DBB) ładuje się rozmaite inne rodzaje drzewa, np. twardego, które, w myśl kontraktów sprzedaży, winno być ładowane pod pokładem. Zagadnienie to występuje zwłaszcza przy transportach do portów angielskich, gdzie ładunki całookrętowe składają się w $^1/_3$—$^1/_4$, a nawet czasem w całości z drzewa twardego, ładowanego pod pokładem. W tych warunkach statki o dużej pojemności są dogodniejsze.

Ze względu na główny kierunek przewozu naszego drzewa, mianowicie do Anglii, najczęściej używanym czarterem w naszych portach jest *Baltwood* (Bałtycki Czarter Drzewny), na podstawie którego odbywa się frachtowanie drzewa. Czarter ten nie odpowiada całkowicie naszym warunkom przewozowym ze względu na wielką ilość sortymentów drzewa oraz innych zwyczajów, spotykanych na naszym rynku, i dlatego należałoby w przyszłości zająć się stworzeniem własnego czarteru, dostosowanego do wymagań rynku polskiego.

W obserwacji naszego rynku eksportowo-drzewnego daje się zaobserwować brak organizacji. Toteż, zastanawiając się nad jego organizacją, należy przypuszczać, że stworzenie związku o podobnych celach, jak np. kartel, przyczyniłoby się do podniesienia cen drzewa eksportowego oraz zwiększenia eksportu. Przyczyniłoby się to do standaryzacji i zwiększenia zarówno ilościowego, jak i wartościowego eksportu oraz pozwoliłoby niezawodnie wywrzeć wpływ na stawkę frachtową w postaci jej regulacji.

W dyskusji zabierali głos T. Szmaj, G. Niemiec, M. Pruszyński i A. Zakrzewski.

Zebranie 89 odbyło się dnia 24. I. 1939 z referatem Mgr B. Rejewskiego pt. „Reglamentacja importu w Polsce".

Po scharakteryzowaniu zmian, jakie się dokonały na odcinku wymiany międzynarodowej po wojnie światowej, oraz zmian w zakresie stosowanych przez państwa środków ingerencji w dziedzinie handlu zagranicznego, prelegent przedstawił historię reglamentacji przywozu w Polsce, wskazując na fakt, że import jest reglamentowany za pomocą zakazów przywozu niemal od chwili powstania Państwa Polskiego.

Po omówieniu obecnie stosowanej techniki reglamentacyjnej prelegent poświęcił główną część swego referatu przedstawieniu celów, jakim służy bezpośrednio lub pośrednio reglamentacja przywozu, oraz środków, za pomocą których realizuje się zamierzone cele. Reglamentacja bowiem, niezależnie od swego głównego zadania, jakim jest obrona bilansu handlowego i płatniczego, ma szereg innych, niemniej ważnych dla gospodarstwa społecznego zadań do spełnienia. Zaliczamy do nich: ochronę produkcji krajowej, preferowanie surowców krajowych, w zakresie polityki morskiej — preferowanie transportu morskiego, a zwłaszcza stałych połączeń okrętowych w portach polskiego obszaru celnego itd. Na zakończenie referent wskazał na to, że reglamentacja winna być czynnikiem przyspieszającym pewne naturalne procesy w życiu gospodarczym Polski, np. zmianę ośrodków dyspozycji w polskim handlu zagranicznym ze szczególnym uwzględnieniem rozwoju handlowego Gdyni.

W dyskusji zabierali głos St. Pusłowski, T. Szefer, A. Zakrzewski i J. Sawicki.

Zebranie 90 odbyło się dnia 14. II. 1939 z refratem J. Korolkiewicza wygłoszonym przez A. Zakrzewskiego na temat „Uwagi o rynku frachtowym".

Referat ten, podzielony na trzy części: a) pojęcie rynku frachtowego i jego powstanie, b) zależność żeglugi od obrotów zamorskich, c) kryzys — omawia w pierwszej z nich elementy tworzące rynek frachtowy, którym w pojęciu prelegenta jest podaż usług (tonażu) w zakresie transportów morskich i popyt na te usługi, a więc potrzeba przewiezienia określonych towarów o charakterze masowym na określone odległości względnie wynajem statków na z góry ustalone podróże lub na z góry ustalony termin użytkowania.

Rynek frachtowy zjawia się na arenie życia gospodarczego dopiero w drugiej połowie ubiegłego stulecia, zasięg zaś jego stopniowo stale się rozszerza i wraz z udoskonaleniami technicznymi (telefon, telegraf, radio), a z drugiej strony udoskonaleniami w żegludze i statku — z lokalnych rynków powstał światowy.

Prelegent słusznie podkreśla, że rozmiary transportów morskich są ściśle zależne od obrotów towarowych między krajami oddzielonymi od siebie wodami, że jednak wielkie rozmiary tych obrotów zawdzięczają swe powstanie i rozwój właśnie rozwojowi żeglugi, która dawała wielostronne impulsy bezpośrednie i pośrednie w tym względzie.

Cyfry rozwoju żeglugi ilustruje autor danymi statystycznymi tonażu światowego w poszczególnych latach i volumenami obrotów towarami masowymi, przy czym stwierdza, że do wojny światowej wzrost tonażu jest mniej więcej proporcjonalny do wzrostu obrotów morskich, ale już w okresie wojny występują inne charakterystyczne objawy, mianowicie państwa dotychczas zaniedbujące sprawę tonażu handlowego przystępują do jego rozbudowy. Dalszy szybki wzrost tonażu handlowego powoduje dobra koniunktura powojenna, tak że po jej ustąpieniu tonaż znacznie przewyższa obroty morskie. Równocześnie wskutek udoskonaleń wzrosła zdolność przewozowa o ok. 130%. Nie tylko globalna cyfra obrotów spadła po wojnie, ale i struktura tych obrotów uległa głębokim zmianom, przy czym nastąpiło znaczne zredukowanie sezonowości i uregulowanie obrotów, co jednocześnie zmniejszyło transporty uskuteczniane trampami, a więc pomniejszyło ich rolę w obsłudze obrotów morskich.

Obok tego nastąpiły zmiany w gospodarce światowej: wzrost barier celnych, autarkizacji; wraz z tym następuje dalsze ograniczenie obrotów międzynarodowych. Konsekwencją tego jest tonaż uwiązany, który i przed wojną występował, jednak posiadał charakter sezonowy i koniunkturalny, nie przybierając nigdy poważniejszych rozmiarów, czego dowodem jest okoliczność, że nawet brak jest za okres przedwojenny jakichkolwiek danych liczbowych co do ilości unieruchomionego tonażu. Po wojnie rozmiary tonażu uwiązanego są olbrzymie: w 1922 r. wynosi on 17% ogólnego tonażu światowego, w 1932 r. już 20,4%.

W dyskusji zabierali głos St. Janiszewski, E. Obertyński, J. Sawicki i St. Walewski.

Z b e r a n i e 91 odbyło się dnia 28. II. 1939 z referatem T. Nowackiego na temat „S t r u k t u r a z a k u p ó w w p o l s k i m i m p o r c i e“. Referat ten w całości był oparty na materiałach i wnioskach opracowanych przez p. Wincentego Bartosiaka, który — na zlecenie organizowanej przez Radę Handlu Zagranicznego Konferencji Importowej, jaka odbyła się w Warszawie w dn. 2 i 3 marca rb. — przygotował własny referat pt. „S p o s o b y i m e t o d y p o z y s k a n i a u s ł u g t r a n s p o r t o w y c h d l a p o l s k i c h p r z e d s i ę b i o r s t w w h a n d l u z a m o r s k i m“.

Prelegent ograniczył się do przedstawienia tylko tych fragmentów pracy p. Bartosiaka, które dotyczyły głównie struktury kontraktów zakupu przy imporcie zamorskim najważniejszych towarów, oraz do skomentowania ekonomicznych skutków w dziedzinie sprzedaży usług transportowych, związanych z aktywizacją importu polskiego.

Istotą poruszonego tematu było zagadnienie różnicy między zakupami importowymi *cif* i *fob* z punktu widzenia interesów naszego handlu importowego, przedsiębiorstw usługowych w transporcie oraz całokształtu gospodarki dewizowej.

Szczególnie interesujące są dane dotyczące struktury zakupów poszczególnych (ok. 20) towarów; prelegent w omówieniu tym nie tylko rzeczowo scharakteryzował obecnie instniejący system importu, ale również poparł to dużą ilością liczb szacunkowych, oznaczających straty gospodarstwa narodowego w dewizach w związku z zakupem importowym *cif* oraz wskazał w szeregu wypadków na skuteczne i praktyczne sposoby, umożliwiające przejście na zakupy *fob*.

Prelegent podkreślił, iż p. Bartosiak jest pierwszym autorem, który w konkretnych i bliskich prawdy liczbach szacunkowych przedstawił zagadnienie zbytecznego zakupu zagranicznych usług transportowych, opłacanych polskimi dewizami, oraz wyznaczył dość ścisłe i materialnie uzasadnione granice dla tego zjawiska, szacując w przybliżeniu ogólną kwotę wynikającego stąd odpływu dewiz.

Kwestia kontraktu zakupu w imporcie oraz konsekwencji tego kontraktu w postaci nabywania przez kupca krajowych lub zagranicznych usług transportowych stanowi jeden z poważniejszych czynników w akcji uzdrowienia struktury polskiego importu zamorskiego — i jako taka została oceniona na Konferencji Importowej.

W dyskusji na terenie Kolegium brał udział również p. Bartosiak, jako właściwy autor przesłanek i wniosków wygłoszonego referatu, przyczyniając się do dodatkowego oświetlenia poszczególnych fragmentów zagadnienia.

Zabierali głos również St. Woda, J. Sawicki, A. Zakrzewski i T. Szmaj.

Zebranie 92 odbyło się dnia 14. III. 1939 r. z referatem publicznym dra B. Kasprowicza na temat „Walka dwu doktryn o kierunek handlu w Europie środkowej".

Prelegent scharakteryzował historyczny rozwój szlaków handlowych Europy środkowej, wskazując że idą one od wieków historycznymi drogami wzdłuż spławnych rzek. Potęgę swą gospodarczą opierają takie porty, jak Antwerpia, Rotterdam, Brema, Hamburg, Szczecin i Gdańsk — właśnie na fakcie, że leżą u ujścia centralnych rzek. Zaś takie porty jak Lubeka, ongiś wielki gród hanzeatycki, stracił swój wielki rozkwit i rozwój, nie opierając swego położenia nad ujściem wielkiej spławnej rzeki.

Referent stwierdza, że rozwój kolejnictwa żelaznego przed niespełna stu laty był tylko skutecznym i pomocniczym narzędziem w politycznej robocie pruskiej w przestawianiu szlaków handlowych rozebranych ziem polskich z naturalnej wiekowej drogi południe—północ na wschód—zachód, lecz nie był czynnikiem decydującym, czego najlepszym dowodem, że znowu w wolnej Rzeczypospolitej powróciły polskie szlaki handlowe w swe dawne historyczne łożyska wzdłuż Wisły.

Niemcy nie mogą się jednak pogodzić z utratą hegomonii nad polskim handlem i prowadzą systematyczną i wytrwałą akcję propagandową, nie rezygnując oczywiście z naginania nauki dla tych celów. Prelegent charakteryzuje prace, napisane w ostatnich trzech latach pod auspicjami *Ost-Europa-Institut*'u w Królewcu, mające na celu wykazanie, że istnieje brak ekonomicznych podstaw dla gospodarczej wymiany polskiej, dla polskiego handlu morskiego i że stary historyczny szlak, na który Polska powróciła, jest szlakiem sztucznym.

Z kolei Dr Kasprowicz omówił trzy specjalne książki, wydane przez niemiecką propagandę przeciwko polskiej racji gospodarczej, mianowicie prace docenta Dr. Seraphima z Królewca, Dr. K. Mainza oraz Dr. Jutty Rudershausen. Wszystkie, operujące pozornie argumentami naukowymi, zmierzają konsekwentnie do „udowodnienia" *a priori* postawionej tezy, że polski handel morski jest prestiżową chimerą polską, a nie koniecznością państwową. Dlatego też istnieje konieczność ze strony polskiej prowadzenia odpowiedniej propagandy, wyjaśniającej istotny stan rzeczy. Temu celowi służy głównie Instytut Bałtycki.

Wykazawszy, że wywody tych autorów nie są w stanie utrzymać się wobec realnych i ścisłych argumentów, jakie dają cyfry i fakty pierwszego dwudziestolecia naszej państwowości — stwierdza prelegent, że Niemcy, propagując, o ile chodzi o Europę środkową, doktrynę o naturalności kierunku handlu zachód—wschód, u siebie nie tylko że nie uznają doktryny wschód—zachód, lecz kosztem wielkich nakładów materialnych budują sieć połączeń śródlądowych wodnych i drogowych, aby utrzymać z jednej strony naturalne szlaki wzdłuż spławnych rzek, a podciąć je z drugiej strony, mianowicie o ile chodzi o ujście Renu.

Niemcy wybudowali ostatnio tzw. *Mittelland-Kanal,* który połączy drogą śródlądową zagłębie nadreńsko-westfalskie z portami niemieckimi: Hamburgiem i Szczecinem, oraz z szeregiem śródlądowych ośrodków gospodarczych, gdyż leżący nad ujściem Renu Rotterdam oraz leżąca nad Skaldą Antwerpia w ostatnim roku 54% swojego obrotu, tj. około 18 miln. ton, przeładowały w obrocie z zachodnimi Niemcami.

Obecnie przystąpiły Niemcy do projektu połączenia prawie w prostej linii powietrznej zagłębia nadreńsko-westfalskiego z Hamburgiem przy pomocy tzw. *Hansa-Kanal*'u; również przystąpiły do budowy kanału Dunaj—Men—Rn oraz projektują kanał Ren—Nekar—Dunaj, aby wciągnąć w orbitę północno-niemieckich szlaków handlowych nie tylko ziemie nowej wielkiej Rzeszy, ale przyległe południowo-europejskie państwa, mające charakter okręgów żywicielskich.

Ten konsekwentny czyn i ta konsekwentna propaganda niemiecka nasuwają dla polskiej racji stanu odpowiednie wnioski, które referent formułuje krótko:

1) rozwój sieci wodnych dróg śródlądowych w Polsce,
2) rozbudowa sieci kolejowej między Bydgoszczą a Gdynią,
3) budowa magistrali-autostrady z Gdyni przez Pomorze w głąb kraju z rozwidleniem koło Bydgoszczy.

Prelegent stwierdza jednak, że te w najbliższym okresie konieczne inwestycje materialne winny być jednak uzupełnione konsekwentną akcją rozszerzenia wału patriotycznego polskiego mieszczaństwa w miastach i miasteczkach Pomorza. W związku z tym czyni dygresję na temat zagadnienia ustroju gospodarczego wzgl. systemów gospodarczych, podkreślając rolę etatyzmu na ziemiach kresowych.

W ożywionej dyskusji, jaka się wywiązała po tym referacie, brali udział: red. T. Nowacji, J. Bieniasz, dyr. A. Rudzki, inż. Kosydarski, Dr Górczyna, Mgr B. Koselnik, E. Wojciechowski, A. Zakrzewski i B. Rejewski.

Zebranie 93 odbyło się dnia 21. III. 1939 z referatem Mgr Z. Stefanowicza na temat „Fracht stosunkowy w transporcie morskim". Streszczenia tego referatu nie podajemy, gdyż jest on opublikowany w całości w dziale rozpraw niniejszego numeru *Uprawy Morza.* W dyskusji zabierali głos Mgr St. Walewski, L. Młyński i B. Żórawski.

2. Walne Zebranie M. K. E.

Dnia 25 października 1938 r. odbyło się zwyczajne Walne Zebranie Morskiego Kolegium Ekonomicznego w lokalu Instytutu Bałtyckiego w Gdyni. Przewodniczącym zebrania obrano Dra Bolesława Kasprowicza. Sekretarz M. K. E. St. Janiszewski odczytał protokół ostatniego Walnego Zebrania, następnie sprawozdanie z działalności Kolegium za okres od 26. X. 1937 do 25. X. 1938 r., a skarbnik M. K. E. J. Zawadzki — sprawozdanie finansowe. Sekretarz Redakcji *Uprawy Morza.* A. Zakrzewski uzupełnił powyższe sprawozdanie z działalności wydawniczej Morskiego Kolegium Ekonomicznego.

Sprawozdanie z działalności M. K. E.

W okresie sprawozdawczym władze w Kolegium położyły specjalny nacisk na kwestię periodyku Kolegium. W tym celu zostaje zwołane Walne Zebranie w dniu 14. XII. 1937 r., które powołuje Komitet Redakcyjny. Prace Komitetu Redakcyjnego wespół z Zarządem M. K. E. znajdują wyraz w ukazaniu się w tym okresie dwu numerów kwartalnika pt. *Uprawa Morza.*

W okresie sprawozdawczym odbyło się 8 zebrań Zarządu, 23 zebrania dyskusyjne z referatami oraz 4 zebrania administracyjne. Przeciętna frekwencja na zebraniach dyskusyjnych wynosiła ok. 20 osób. Na podkreślenie zasługuje stały

wzrost liczby członków M. K. E.: na początku okresu sprawozdawczego liczba członków wynosiła 35, w dniu Walnego Zebrania — już 49.

Sprawozdanie finansowe Zarządu M. K. E. za rok operacyjny 1937/1938

I. Porównanie bilansów na dzień 1. X. 1937 i 25. X. 1938

Stan czynny

	1. X. 1937	Zmiany	25. X. 1938
Rachunek w Państwowym Banku Rolnym	1072,22	—809,51	262,71
Różni dłużnicy . . . : .	0,70	— 0,70	—
Niepodjęte subwencje . .	—	+600,—	600,—
Administr. „Uprawy Morza"	—	+165,80	165,30
	1072,92	— 44,91	1028,01

Stan bierny

	1. X. 1937	Zmiany	25. X. 1938
Fundusz wydawniczy. . .	1000,—	—279,55	720,45
Fundusz obrotowy	72,92	+ 229,64	802,56
Różni wierzyciele . . .	—	+ 5,—	5,—
	1072,92	— 44,91	1028,0

Fundusz Stowarzyszenia na dzień	1. X. 1937 r.	1072,92 zł
„ „ „ „	25. X. 1938 r.	1023,01 „
Majątek zmniejszył się o	. . . . . .	49,91 zł

II. Rachunek działalności za rok operacyjny 1937/1938
(w porównaniu z rokiem poprzednim)

Wydatki

	1936/1937	1937/1938	Zmiany
Wydatki administracyjne	78,25	153,23	+ 84,98
Kwartalnik „Uprawa Morza" (2 zeszyty)	—	3047,55	+3 047,45
Razem	78,25	3 200,78	+3 132,53
Nadwyżka dochodów	1072.92	—	
	1 151,17	3200,78	

Dochody

	1936/1937	1937/1938	Zmiany
Składki członkowskie wpłacone	151,—	342,65	+ 191,65
Odsetki i inne	0,17	40,22	+ 40,05
Prenumerata i sprzedaż egzemplarzy pojedyńczych „Uprawy Morza"	—	1 118,—	+1 118,—
Ogłoszenia	—	400,—	+ 400,—
Subwencje	1 000,—	1 250,—	+ 250,—
Razem	1 151,17	3 150,87	+1 999,70
Deficyt	—	49,91	
	1 151,17	3 200,78	

III. Wyjaśnienia

A) Wpływy z tytułu składek zwiększyły się wskutek usprawnienia inkasa (przystąpiono do ściągania ich za pomocą pocztowych zleceń inkasowych);

B) Wydatki administracyjne wzrosły głównie o koszty inkasa, koszty pisemnego zapraszania członków i gości na zebrania dyskusyjne oraz o koszty rejestracji Stowarzyszenia;

C) Wykaz subwencji otrzymanych na fundusz wydawniczy:

Rok 1936/1937:

Komisariat Rządu w Gdyni . . . . . 1000,— zł

Rok 1937/1938:

Wicepremier Inż. E. Kwiatkowski . .	200,— zł	
Izba Przemysłowo Handlowa w Gdyni	200,— „	
Bank Cukrownictwa, Oddział w Gdyni	100,— „	
Fa. „Skarbopol"	50,— „	
Fa. „Bandera"	100,— „	
„Żegluga Polska" S. A.	300,— „	
„Polsko-Brytyjskie Tow. Okrętowe" S. A.	300,— „	1 250,— zł

Rok 1938/1939:

W roku bieżącym na fundusz wydawniczy *Uprawy Morza* przyznały subwencje:

Komisariat Rządu w Gdyni	1000,— zł	
Fa. Rothert & Kiłaczycki	100,— zł	
Fa. Warszawskie Tow. Ubezpieczeń w Warszawie	100,— „	
Bank Polski, Oddział w Gdyni	100,— „	
Fa. „Polskarob" w Gdyni	500,— „	
Rada Interesantów Portu w Gdyni . .	300,— „	
Fa. „Gdynika"	50,— „	
Bank Gospodarstwa Krajowego w Gdyni	300,— „	
Komunalna Kasa Oszczędności w Gdyni	100,— „	
Bank Polski	150,— „	2 700,— zł

Działalność wydawnicza

Sprawozdanie z działalności wydawniczej M. K. E. przedstawione przez Sekretarza Redakcji *Uprawy Morza* wykazuje, że kwartalnik w działalności Kolegium zajmuje bardzo ważną pozycję. Zawiera on referaty członków M. K. E. dyskutowane na zebraniach, dając w ten sposób fachowe naświetlenie zagadnieniom gospodarczo morskim i udostępniając je szerokiej sferze osób interesujących się nimi.

Komitet Redakcyjny *Uprawy Morza* wyłoniony przez Walne Zebranie w dniu 14. XII. 1937 r. składa się z kol. kol.: Bolesława Koselnika, Aleksandra Szulca i Bolesława Polkowskiego.

Komitet, którego skład został uzupełniony Sekretarzem Redakcji w osobie kol. A. Zakrzewskiego, odbył w okresie sprawozdawczym 12 zebrań, niektóre wespół z Zarządem M. K. E.

W okresie tym ukazały się dwa numery kwartalnika — numer 1, w marcu 1938 r., numer 2 w czerwcu 1938 r. W okresie sprawozdawczym, przygotowany został również numer 3/4 *Uprawy Morza* (ukazał się w grudniu 1938 r.). Nakład kwartalnika *Uprawy Morza* wynosił. nr 1 — egzemplarzy 750, nr 2 — egzemplarzy 750, nr 3/4 — egzemplarzy 500.

Rozdzielnik nr 1 i 2, częściowo zaś i 3/4, zawierał dużo egzemplarzy wysyłanych jako „okazowe", a to ze względu na pierwsze kroki czasopisma i chęć zapoznania z nim szerszej ilości osób.

Rozdzielnik pierwszych dwu numerów *Uprawy Morza* posiadał następujące pozycje:

Prenumeratorzy	— 100 egz.
Recenzyjne	— 30 „
Członkowskie	— 50 „
Obowiązkowe	— 70 „
W komisie	— 200 „
Okazowe	— 100 „
Razem	550 egz.

O wartości czasopisma i zainteresowaniu nim świadczy z jednej strony wzrastająca ilość prenumerowanych egzemplarzy, która przy wysyłce nr 3/4 wzrosła już do liczby ok. 150 egz., jak i recenzje periodyku zamieszczone w prasie i czasopismach fachowych.

Sprawozdanie Komisji Rewizyjnej M. K. E. za rok sprowozdawczy 1937/8

Komisja Rewizyjna Morskiego Kolegium Ekonomicznego w Gdyni po sprawdzeniu ksiąg rachunkowych i dowodów kasowych, przedstawionych w dniu 25 października 1938 r. przez Skarbnika kol. J. Zawadzkiego, stwierdza zgodność księgowań i celowość gospodarki finansowej Zarządu M. K. E. za rok obrachunkowy 1937/38. Stan kasy łącznie z sumami złożonymi w Państwowym Banku Rolnym w Gdyni wyniósł zł 423,01. Komisja stwierdziła, że szereg członków M. K. E. nie uiszcza składek od dłuższego czasu.

Gdynia, dnia 25 października 1938 r.

Komisja Rewizyjna:

(—) Aleksander Szulc (—) Edmund Wojciechowski

(—) Bolesław Koselnik

Wniosek o udzielenie Zarządowi absolutorium przyjęto jednogłośnie. Władze Kolegium na rok 1938/39 ukonstytuowały się w sposób następujący:

Prezes — Mgr Walewski Stanisław
V-Prezes — Krajewski Jerzy
V-Prezes — Żórawski Bogusław
Sekretarz — Zakrzewski Alfred
Skarbnik — Mgr Zawadzki Janusz.

3. LISTA CZŁONKÓW MORSKIEGO KOLEGIUM EKONOMICZNEGO

1) Bachórzewski Stanisław — Urzędnik Polskiej Agencji Morskiej (obecnie na praktyce w Hull).
2) Bierowski Tadeusz, dr — Adwokat, Syndyk Związku Armatorów Polskich w Gdyni.
3) Brzozowski Michał, mgr — Radca Ministerstwa Komunikacji — Warszawa.
4) Cedro Zygmunt — Dyrektor firmy maklerskiej „Z. Cedro i Ska" w Gdyni.
5) Cwalina Bolesław — Urzędnik Polskiej Agencji Morskiej w Gdyni.
6) Czaiński Jan — Przedstawiciel Zw. Spółdz. Spoż. „Społem" na Amerykę Południową w Rio de Janeiro.
7) Dobrowolski Marian, mgr — Naczelnik Urzędu Skarbowego Nr 1 w Gdyni.
8) Downarowicz Kazimierz — Radca Urzędu Celnego w Gdyni.
9) Fedorowicz Wacław — Dyrektor firmy makl. ubezpiecz. morsk. „Gdynika" w Gdyni.
10) Gajżewski Zygmunt, mgr — Referendarz Urzędu Morskiego.
11) Giedroyć Władysław — Kierownik Delegatury Państw. Inst. Eksport. w Gdyni.
12) Grabski Stanisław, mgr — Dyrektor Oddziału „Poznańsko-Warszawskiego Tow. Ubezpieczeń" w Gdyni.
13) Grott Witold, mgr — Sekretarz Rady Polskich Interesantów Portu Gdańskiego w Gdańsku.
14) Hauffe Marian — Urzędnik Banku Polskiego.
15) Hempel Jan, dr — Urzędnik „Żeglugi Polskiej S. A." w Gdyni.
16) Jagodziński Stanisław — Radca i Kierownik Oddziału Umów i Opłat Urzędu Morskiego w Gdyni.
17) Janiszewski Stanisław, mgr — Prokurent firmy „Skarbopol" w Gdyni.
18) Kasprowicz Bolesław dr — Dyrektor Rady Interesantów Portu w Gdyni.
19) Klimek Janusz, mgr — Sekretarz Izby Przem.-Handl. w Gdyni.
20) Koselnik Bolesław, mgr — Radca Ekonomiczny Urzędu Morskiego w Gdyni.
21) Krajewski Jerzy — Dyrektor „Oceanicznej Agencji Okrętowej" w Gdyni.
22) Kulikowski Józef, dr — Dyrektor Morskich Zakładów Rybnych w Gdyni.
23) Kunert Józef — Dyrektor Związku Fabrykantów i Przemysłowców w Gdyni.
24) Łubieński Stanisław, dr — Katowice.
25) Młyński Leon, mgr — Urzędnik „Żeglugi Polskiej S. A." w Gdyni.
26) Niemiec Wiktor — Prokurent firmy „P. A. M." w Gdyni.
27) Nowacki Tadeusz — dziennikarz (Gdynia).
28) Obertyński Ewaryst — Urzędnik f-my P. A. M. w Gdyni.
29) Otrębski J. Marek — Delegat „Żeglugi Polskiej S. A." w Katowicach.
30) Piszcz Edward — Redaktor *Kuriera Poznańskiego*, Oddział w Gdyni.
31) Polkowski Bolesław — Kierownik Biura Statystycznego Komisariatu Rządu w Gdyni.
32) Porożyński Benedykt — Prokurent firmy „Progress" w Gdyni.
33) Pusłowski Stanisław — Referent Izby Przemysłowo-Handlowej w Gdyni.
34) Rejewski Bolesław, mgr — Referent Izby Przemysłowo-Handlowej w Gdyni.
35) Rosiński Lucjan, Dr — Dyr. Zakładu Ubezpieczeń Wzajemnych, Oddział w Toruniu.
36) Rylke Maksymilian, Mgr — Urzędnik f. „Żegluga Polska" w Gdyni.
37) Sawicki Jan — Dyr. f. eksped. „Mortrans" w Gdyni.
38) Słomowicz Wiktor, mgr — Prokurent f. eksped. „Rawa" w Gdyni.

40) Szczepanowski Stefan, mgr — Kierownik Wydziału Frachtowego firmy „GAL", Oddział w Gdyni.
41) Szefer Tadeusz, mgr — Referent Izby Przem.-Handlowej w Gdyni.
42) Szmaj Tadeusz, mgr — Urzędnik Banku Polskiego, Oddział w Gdyni.
43) Szulc Aleksander — Dyrektor Liceum Handlowego w Gdyni.
44) Tymiński Zygmunt — Referendarz Urzędu Morskiego w Gdyni.
45) Walewski Stanisław, mgr — Naczelnik Wydziału Ogólnego w Urzędzie Morskim w Gdyni.
46) Winid Walenty, dr — Docent Uniwersytetu Poznańskiego i profesor Wyższego Studium Handlowego w Krakowie.
47) Witt Alojzy, mgr — Dyr. Zakładu Ubezpieczeń Wzajemnych, Oddział w Gdyni.
48) Woda Stanisław — Dyrektor Oddziału Banku Polskiego w Gdyni.
49) Wojciechowski Edmund — Referendarz Urzędu Morskiego w Gdyni.
50) Zakrzewski Alfred — Sekretarz G. A. M. Instytutu Bałtyckiego w Gdyni.
51) Zawadzki Janusz, mgr — Naczelnik Wydziału w Państwowym Banku Rolnym, Oddział w Gdyni.
52) Zaziemski Władysław — Kierownik Handlowy Warsztatów Okrętowych Marynarki Wojennej w Gdyni.
53) Zięcik Marian, inż. — Zastępca Naczelnika Morskiego Urzędu Rybackiego w Gdyni.
54) Zwoliński Stefan, inż. — Inspektor Okręgowy Ochrony Skarbowej w Gdyni.
55) Żórawski Bogusław — Profesor Liceum Handlowego i Państw. Szkoły Morskiej w Gdyni.

ERRATA

Na str. 75, szpalta pierwsza wiersz 10-ty od góry zamiast ... „autorów..." winno być: „...autorzy..,"

Ukazało się

SPRAWOZDANIE

RADY POLSKICH INTERESANTÓW PORTU GDAŃSKIEGO

za rok

1938

Na treść Sprawozdania składają się następujące rozdziały:

Gdański handel zbożowy w dawnych czasach
Rok 1938
Charakterystyka obrotów portowych
Sytuacja poszczególnych branż i udział polski
Stan przedsiębiorstw polskich w porcie gdańskim
Przegląd ustawodawstwa gospodarczego
Sprawozdanie wewnętrzne
Spis członków

Sprawozdanie można otrzymać
w Biurze Rady Polskich Interesantów Portu Gdańskiego
Gdańsk, Stadtgraben 2